"رواد الأعمال وأصحاب المشاريع والمديرون التنفيذيون – أي شخص يحلم بتأسيس أو إدارة مشروعه الخاص سوف يستفيد من قصة بات الملهمة. فهي مسلية للغاية وتحتوي على العديد من النصائح الرائعة حول إدارة المشاريع وإيجاد التوازن الصحي بين العمل والحياة".

-سياران كيلتي، المدير الإقليمي لقسم المشاريع الصغيرة في شركة فيسبوك بأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

بات ديفيلي

ترقية حياتك

كيف تستعيد السيطرة على حياتك وتحقق أهدافك






أهم جروبات علي تليجرام
باحثون
هنا سور الازبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية



أهم جروبات علي تليجرام

باحثون

هنا سور الأزبكية

غواص في بحر الكتب

قناة مصر الثقافية و الفنية

ترقية حياتك

كيف تستعيد السيطرة على حياتك وتحقق أهدافك

بات ديفيلي





للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير



UPGRADE YOUR LIFE

**How to take back control
and achieve your goals**

PAT DIVILLY



إهداء

إلى والدي الذي علمني قيمة العمل الجاد، والعيش ببساطة،

والود واللطف مع **الآخرين**؛ لهذه الأسباب ولغيرها أعبر عن خالص شكري وعظيم امتناني لتلك المصادفة السعيدة التي جعلتني ابناً لشخص مثلك.





حدد مقصدك

لا ينجح سوى أولئك الذين لم يستسلموا.

بات ديفيلي

لقد اخترتَ هذا الكتاب لسبب ما، وليس لديَّ شك في أنك ستستفيد كثيرًا منه ومن التدريبات التي بداخله؛ ولكن كما ستكتشف مع المضي قدمًا في قراءة الكتاب، يزداد احتمال حصولك على ما تريد عندما تحدد أهدافك؛ لذلك، قبل أن تستكمل القراءة، أود منك أن تحدد ما الذي تريد تحقيقه بالضبط من خلال قراءة هذا الكتاب، **فبدلًا من النظر إلى هذا الكتاب باعتباره مجرد مصدر للمعلومات أو وسيلة للتسلية، أريدك أن تعتبره الشرارة التي ستنير لك طريقك في حياتك الجديدة. قبل البدء في قراءة الصفحات المقبلة، اسأل نفسك الأسئلة التالية: من الشخص الذي تريد أن تصبحه؟ أي نوع من الحياة تريد أن تعيش؟ ما المهنة التي تريد امتهانها؟ ما المغامرات التي تريد أن تخوضها وتستمتع بها؟**

وبصرف النظر عن إجابتك، كن محددًا وضع مقصدك أدناه، وبمجرد تطبيقك للطقوس المبينة في هذا الكتاب خلال الإطار الزمني الذي حددتَه، فإنك ذات يوم ستجد نفسك تسترجع هذه الأهداف بذاكرتك وستدرك أنك حققتها بالفعل!

ضع اسمك هنا:

حدد مقصدك من قراءة هذا الكتاب:

لقد حان وقت التقدير

قبل أن تتمكن من تغيير السوق أو توجهات الناس، عليك أولًا أن تغير منظورك وطريقتك في التفكير؛ فلقد كتبت هذا الكتاب بنية واضحة وهادفة، وهي تقديم خطة منظمة من شأنها أن تمكنك من تحقيق أهدافك في الحياة والعمل، وما أتمناه أكثر من أي شيء آخر هو أن أغير منظورك.

هذا ليس كتابًا مفعمًا بالتعزيزات الإيجابية، أو كتابًا يحوي المعلومات التقليدية نفسها التي تزخر بها العديد من كتب التنمية البشرية؛ بل إنني أقدم ندوات تحفيزية بانتظام، حققت كل واحدة منها نجاحًا باهرًا، حيث كانت التذاكر تنفد في لمح البصر. والسبب في تحقيق ندواتي لكل هذا النجاح هو أن المعلومات التي أقدمها إلى الحاضرين قابلة للتطبيق على أرض الواقع؛ حيث كانت الندوات مزيجًا متعادلًا من النظرية والتطبيق. وقد وضعت معادلتي الخاصة بالنجاح في هذا الكتاب كي تتمكن من استخدامها. لقد ساعدتني التدريبات والأفكار المذكورة في هذا الكتاب على الانتقال من العمل في مطعم لتقديم البيتزا إلى امتلاك شركتي الخاصة للياقة البدنية، وأن أحظى بـ ١٠٠٠٠ عميل في جميع أنحاء العالم. كما ساعدت عميلي تومي بالمر البالغ من العمر ٥٠ عامًا على الانتقال من كونه شخصًا تعيسًا مصابًا بالبدانة إلى التأهل كمدرب شخصي، وكذلك ساعدت جيل البالغة من العمر ٣٤ عامًا على الانتقال من كونها امرأة غير راضية عن حياتها إلى أن تتولى زمام أمرها وتفتتح إلى الآن مطعمين ناجحين. إنك ستقرأ المزيد عن قصتي تومي وجيل في الصفحات القادمة من هذا الكتاب.

إننا نطوِّر سياراتنا، وحواسيبنا، وهواتفنا، ولكن ماذا عن طقوسنا، وعقلياتنا، وطرقنا في التفكير؟ ثق بي، عندما تبدأ في ترك العنان لأحلامك الخلاقة والتصرف بناء عليها، سوف تكتشف منظورًا جديدًا كليًّا حول مدى الروعة التي يمكن أن يصبح عليها الأمر. هناك العديد من كتب المساعدة الذاتية بالفعل - إنها صناعة في حد ذاتها - ولكن ما أريد أن أقدمه في هذا الكتاب هو نهج عملي قابل للتطبيق. إنه مزيج من تجاربي الخاصة والدروس المستفادة التي استقيتها ممن أرشدوني ووجهوني على مدار حياتي.

من بين جميع الدروس والعادات الموضحة في هذا الكتاب، فإن تحسين الطريقة التي تتحدث بها إلى نفسك هو أهمها على الإطلاق. يمكن لقوة الإرادة مع الاحتفاظ بمفكرة مدون بها أسرار النجاح أن يكون لهما مردود ولكنه محدود الأثر. وكي تحظى بتغيير دائم مع مرور الوقت، فإنك بحاجة إلى تطوير حوارك الداخلي؛ حيث إنه سيصبح العامل الأكثر أهمية. أكاد أجزم أنك قرأت شيئًا كهذا من قبل، وخاصة إذا كنت من قراء كتب تنمية الذات. وقد حان الوقت الذي يجب عليك فيه تطبيق هذه النصيحة.

قصتي

لقد اتصل مدير مقر شركة فيسبوك بأوروبا يا بات، ويريد منك معاودة الاتصال به. هذه هي الرسالة التي كانت في انتظاري عندما وصلت إلى صالة الألعاب الرياضية في صباح أحد الأيام من عام ٢٠١٤. اعتقدت أنها مزحة؛ لكن تبين أنها لم تكن كذلك. لقد كان سياران كيلتي، مدير مقر شركة فيسبوك بأوروبا، يريد التحدث معي **حقًّا. ولم تنته الصدمة عند هذا الحد، فقد أخبرني سياران بأن فريق الفيسبوك كان يذكر قصة نشأة شركة بات ديفيلي للياقة البدنية في المؤتمرات بجميع أنحاء العالم، وأنهم الآن يريدون الانضمام إلى مجموعة صغيرة من رواد الأعمال في مقر شركة فيسبوك في دبلن لحضور مناسبة خاصة. لم يكن الأمر مجرد تجمع تقليدي، وهو أمر أدركته عندما أخبرني سياران بأن الرئيسة التنفيذية للعمليات شيريل ساندبرج ستكون حاضرة. إنها المناسبة التي ستعرف لاحقًا بأنها الاجتماع الأول للشركات الصغيرة التي يدعمها فيسبوك، لذلك أرادوا إحضار مجموعة صغيرة من أصحاب الشركات ممن كانوا يستخدمون الفيسبوك على نحو فعال.**

كنا جميعًا نعمل في مجالات متباينة تمامًا، ولكن مع استخدام الفيسبوك كوسيلة أساسية للدعاية.

في صباح هذا اليوم، توجهت إلى دبلن، وكان التوتر يتعاظم بداخلي حتى كنت أشعر كما لو كان هناك ما يشبه خفافيش تتعارك داخل معدتي! فأنا أعتبر شيريل ساندبرج أيقونة بحد ذاتها، ومقابلتها شخصيًّا كانت أمرًا رائعًا يفوق قدرتي على الاستيعاب أو التصديق.

لقد كنت منخرطًا تمامًا في قراءة كتب التنمية الذاتية خلال فترة المراهقة، ولكنني لم أكن أطبق ما أحصل عليه من معلومات على أرض الواقع، وكان هذا هو السبب في عدم رضاي عن النتائج التي كنت أحققها. إنها مشكلة كبرى تتعلق بهذا النوع من الكتب، فالتطبيق أمر جوهري ولكنه أكثر شيء يفشل فيه الناس.

أعتبر نفسي تلميذًا في مجال تنمية الذات، وبصرف النظر عن كوني أشبه بطالب منكب على كتبه، إلا أنني أقضي الكثير من وقت فراغي في حضور الندوات في جميع أنحاء العالم. وكثيرًا ما كنت أترك ندوة يفترض بها أن تمتد طوال اليوم، بعد ساعة واحدة فقط، لأنني حصلت بالفعل على المعلومة التي كنت أحتاج إليها كي أتمكن من تنفيذ فكرة معينة. أعتقد أننا إن طبقنا ١٠٪ فقط مما نعرفه، فإننا سنحقق نجاحًا ساحقًا. لدى معظمنا ما يحتاج إليه من معلومات للقيام بأمور مثل إنقاص الوزن أو ربح المال أو تحسين علاقاتنا بالآخرين ... إلخ؛ ولكن ما نفشل فيه هو تطبيق هذه المعلومات.

إن كتب تنمية الذات إما ستزيد من اعتدادك بنفسك، أو ستكون مجرد إضافة جديدة إلى رفوف مكتبتك، والآن هل تشتريها لتزيد عدد الكتب في مكتبتك أم لأنك تريد حقًّا تطوير حياتك بطرق لم تفكر فيها مسبقًا؟ على خلاف الكتب الأخرى فإن هذا الكتاب **سيجبرك على تطبيق كل ما ستتعلمه بداخل هذه الصفحات. أما مفكرة النجاح في نهاية الكتاب فإنها ستمنحك مزيدًا من المساعدة على تحويل نصائحي**

إلى عادات تسير عليها لتغيير حياتك. وبرغم مَن أشير إليهم على مدار الكتاب مِن أصحاب المشاريع ورواد الأعمال فإن الأمر ليس مقتصرًا على الأشخاص الذين يملكون عملهم الخاص وحسب. في الواقع فإن عادات هذا الكتاب يمكن للجميع تطبيقها.

إننا غالبًا ما نقرأ الكتب ثم نتركها، ولكنني أريد منك أن تملأ صفحات هذا الكتاب بآرائك وأفكارك. لقد وضعت تدريبات أريد منك حلها، وتركت مساحة للملاحظات التي أريد منك كتابتها؛ لذا من المهم أن تقوم بذلك، وألا تتخطاها، فهي موجودة لسبب وجيه، فعندما كنا أطفالًا في المدرسة، كنا نرسم، ونكتب، ونترك خيالنا يجمح بحرية. كنا نقضي الكثير من الوقت نحلم في اليقظة كما نحلم في المنام. دعنا نعد إلى ممارسة هذه العملية الإبداعية. إذا كنت لا تريد الكتابة في الكتاب نفسه، فأحضر دفترًا للملاحظات وقم بحل التدريبات فيه، حتى يمكنك تكرار هذه العادة كلما ظهر لك في المستقبل هدف جديد في أي جانب من جوانب حياتك المختلفة.

ضع في اعتبارك أن كل ما حولك - وخاصة النجاح - إنما ينبع من فكرة وكلمة وتصرف، فعندما تكتب شيئًا على الورق، فإنه يصبح أكثر واقعية، ثم عندما تتفوه به، تبدأ الفكرة في النمو لأنك جعلت لها وجودًا. وفي لحظة اتخاذك إجراء أو تصرفًا معينًا لتنفيذ هذه الفكرة، فإنك سترى تغييرًا جذريًّا. ستساعدك مفكرة النجاح على استخدام تلك العناصر الحاسمة الثلاثة.

يفترض بالعادات والإرشادات والمبادئ الخاصة بالنجاح التي أذكرها في هذا الكتاب أن يتم تطبيقها لمدة ستة أسابيع على التوالي. فإن استجبت لنصيحتي ونفذتها خلال هذه الأيام الاثنين والأربعين، ستتغير حياتك دون شك. قد تتساءل قائلًا: ولماذا ستة أسابيع تحديدًا؟ لقد اخترت أن تكون المدة ستة أسابيع لأنني بناء على تجربتي أعرف أنك ستشهد نتائج ملموسة في ذلك الإطار الزمني.

إلا أن أيًّا من هذه العادات لن تعمل بمعزل عن بقية العادات، فلن يكفي أن تقوم بتطبيق مبدأ واحد فقط، بل وعليك تطبيقها على مدار الستة أسابيع. لا تقلق، ستساعدك مفكرة النجاح وستبقيك على الطريق الصحيح.

وعلى مدار قراءتك لهذا الكتاب، ستعرف أن مفتاح الإنجاز هو أن تحافظ على التوازن بين الثبات والتأثير التراكمي (أي تنفيذ خطوات صغيرة بصورة يومية خلال فترة ثابتة من الزمن). بمجرد جعل هذه العادات جزءًا غير قابل للتفاوض من نظامك اليومي، سترى نتيجة واحدة: النجاح. حينها سيصبح كل شيء أسهل كثيرًا. ستصبح أكثر إنتاجية، وستتمتع بعلاقات أفضل، وستتحسن صحتك، وستصير أكثر تركيزًا، وأكثر ثباتًا، وأقل توترًا. وهذه ليست سوى بعض من الآثار الإيجابية المترتبة!

لا يستغرق الناس بما فيه الكفاية من الوقت للتفكير فيما يريدون، وإذا لم تفكر جيدًا فيما تريد، فستجد أنك لا تأخذ سوى الفتات. إن تطوير حياتك لن يساعدك

فقط على الحصول على ما تريد من حياتك، بل إنه سيغير عقليتك تغييرا جذريًّا وسيطورها للأفضل، ما سيجعلك في أفضل وضع ممكن لتحقيق هدفك.

عند الانتهاء من هذا الكتاب، ستكون شخصًا مختلفًا، وحتى ذلك الحين، أعد نفسك للتغيير الكبير القادم. وأهم شيء، لا تخف من الأفكار الطموحة! فأفكارك حرة، وآراؤك حرة. ليس لديك شيء لتخسره بل سترب‍ح وستكون حياتك مذهلة.

الفصل الأول

وصفة النجاح

العقل قوة جبارة، يمكنها إخضاعنا أو تمكيننا. يمكن للعقل أن يغرقك في أعماق البؤس أو يصعد بك إلى قمة السعادة، فتعلم كيفية استخدامه بحكمة.

- ديفيد كوشيري، مؤلف

إن الشيء الوحيد الذي أحاول دائمًا مساعدة الناس على فهمه هو أن هناك وصفة لكل شيء: الوصول للثروة، وإنقاص الوزن، وتحقيق النجاح، وصناعة الكعك ... كل شيء بالفعل! إذا كنت تعتقد أن قصص النجاح العظيمة للمليارديرات الرواد في عصرنا كانت بسبب أنهم كانوا أطفالًا مدللين ورثوا ثروات ذويهم أو بسبب حظهم السعيد والفرص التي أتيحت لهم على طبق من فضة، فيحسن بك التفكير مجددًا. فالقليلون منهم فحسب هم مَنْ كان لديهم بعض الحظ، بينما لم يحظ معظمهم بشيء على الإطلاق، ولكن إليك ما يلي: لم ينتظر أي منهم إلى أن يصير لديه كل شيء أو إلى أن يحين الوقت المناسب. إنهم ببساطة استخدموا ما لديهم في تحقيق أقصى استفادة ممكنة، وكانت النتيجة أن صار لديهم أفضل الأشياء. يكمن سر نجاحهم في طريقة تفكيرهم وثقتهم بأنفسهم، لا في المال أو الظروف؛ فقد وضعوا ما يريدون نصب أعينهم، واتبعوا المذكور في وصفة النجاح، وبكل بساطة لم يستسلموا.

هناك سوء فهم شائع وهو الحاجة إلى أن تكون لدينا خطة كاملة قبل اتخاذ أي خطوة، ولكن تجربتي علمتني أن كل ما علينا القيام به هو اتخاذ خطوة واحدة إلى الأمام، واحدة فقط.

عندما أذكر ذلك في ندواتي الخاصة بالتنمية الذاتية، فإنني دائما ما أشبه تلك الرحلة بصعود سلم حلزوني، حيث لن يتكشف لك ما ينتظرك إلا مع استمرارك في المسير. أهي صورة نمطية؟ ربما، ولكنها صحيحة، فأنت لن ترى الخطوات العشر القادمة بشكل مسبق، بل سيقتصر الأمر دائمًا على رؤية خطوة واحدة في كل مرة، لذلك يحسن بك اتخاذها بصرف النظر عن مدى البساطة التي قد تكون عليها. إنني أعتقد حقًّا أن هذا هو ما يعوق الناس عن اتخاذ قفزات كبيرة في عالم ريادة الأعمال. فطبيعتك البشرية تجعلك ترغب في التحلي بالسيطرة الكاملة وحماية نفسك من المخاطر القادمة، لذلك وبطبيعة الحال يشعر بعض الناس بعدم الارتياح من عدم قدرتهم إلا على رؤية خطوة واحدة مقبلة في أي وقت؛ ولكن لا تدع هذا الانزعاج يردعك.

في عام ٢٠١٤، كنت أدير صالة ألعاب رياضية في غرب أيرلندا، وعلى الرغم من أنها كانت تعتبر مجرد مشروع صغير في مجال اللياقة البدنية، فلقد استطعت أنا وعدد آخر من المدربين جلب أكبر فريق في العالم إلى سباق للمغامرين في دبلن وجمع تبرعات بقيمة ١٦٥ ألف يورو إثر ذلك. بدأ كل شيء كفكرة، فكرة مجنونة في الواقع، طرأت لي وطرحتها دون أن أعلم كيف سنتمكن من تنفيذها. إنما عقدنا العزم وأعلنا عن هذه الفكرة، وبعد أن اتخذنا تلك الخطوة الأولى، بدأت الأمور تتتابع وتتشكل. إذا كنا قد تركنا أنفسنا فريسة للقلق بشأن النتيجة النهائية قبل أن نبدأ، لم يكن الأمر ليحدث. لو كنا قد تركنا أنفسنا نرتدع بسبب الانزعاج الطبيعي الذي يصاحب الشروع في تنفيذ مثل هذه الفكرة الطموحة، كنا سنزال حتى اليوم جالسين نحاول وضع خطط بحيث تغطي كل ما يمكن تصوره وكل خطب كان يمكن أن يحدث؛ ولكننا عوضًا عن ذلك حددنا هدفنا، ووضعناه نصب أعيننا، واتخذنا الخطوة الأولى، وبدأنا.

وبالمثل فإنني في رحلة قمت بها مؤخرًا إلى نيبال التقيت رجلًا يريد بناء مستشفى للأطفال المصابين بالسرطان؛ حيث كان ابنه قد انتصر على هذا المرض، ولكن للحصول على ما يلزم من علاج، كان عليهما السفر ذهابًا وإيابًا إلى الهند. وقد أراد الرجل بناءٍ مستشفى في نيبال حتى لا يضطر الآخرون إلى السفر مثله، ولكنه كان متخوفًا تمامًا، فلقد كان يتطلع بخوف إلى النطاق الهائل للمشروع بدلًا من اتخاذ الخطوة الأولى، ما أربكه وجعله غير متأكد من أين يبدأ. وقد أخبرته بأن خطوته الأولى تتمثل في الاتصال بالمستشفى في الهند والتحدث إلى طبيب أو مستشار هناك حول خططه، ومن شأن ذلك أن يؤدي به إلى الخطوة التالية. ولا أشك للحظة في أنه سيحقق هدفه في النهاية، ولكن كل شيء يجب أن يبدأ بتلك الخطوة الأولى، وإلا فإنه لن يحدث شيء على الإطلاق.

إنني أؤمن تمامًا بالشعار الذي وضعته في المقدمة: عندما تبدأ في ترك العنان لأحلامك الخلاقة والتصرف بناء عليها، سوف تكتشف منظورًا جديدًا كليًّا حول مدى الروعة التي يمكن أن يصبح عليها الأمر.

بعض الناس لا يصلون حتى لمرحلة الأحلام الطموحة، ومن يصل إليها لا يتخذ الخطوات اللازمة لتنفيذها، ثم هناك الذين أقنعوا أنفسهم بأنهم لا يستطيعون **المضي قدمًا بسبب الظروف. إذا كنت ضمن هذه الفئة، فإليك ما تحتاج إلى معرفته. لا يهم شعورك بأنك أقل الناس حظًّا الآن، فبإمكانك دومًا تغيير مسار حياتك إذا كنت على استعداد للسير على خطى أولئك الذين فعلوا ذلك من قبلك.**

في مرحلة ما، يتعرض الأشخاص الفاعلون والمنجزون في جميع المجالات إلى المحنة الكبرى - وهو أدنى وضع يمكن الوصول إليه - واستخدامها كوقود لتغيير حياتهم تغييرًا جذريًّا. لا أحد ينجح دون الوصول إلى القاع، وأؤكد للجميع أن معظم من يتصدر قائمة الأغنياء على صفحات جريدة صنداي تايمز وصلوا إلى الحضيض مرة واحدة على الأقل؛ ولكن الشيء الوحيد الذي ميزهم عن الأغلبية كانت ردود أفعالهم على ذلك الوضع. لا يمكنك استبعاد تأثير هذا العامل على نجاحهم لاحقًا.

ومحنتي الكبرى - تلك التي أدت في وقت لاحق إلى إنشاء شركتي الخاصة للياقة البدنية - وقعت عشية رأس السنة من عام ٢٠١١، فبعد أن تم تسريحي من الصالة الرياضية غير الاحترافية التي كنت أعمل بها، عملت مدربًا شخصيًّا أقدم جلسات تدريبية لكل فرد على حدة، ولكنني كنت أكافح حقًّا لتأمين نفقاتي. كنت أقترض المال لدفع الإيجار، بل وعملت بوظيفة ثانية في محل ملابس محاولًا إنقاذ وضعي المادي. وفي الوقت نفسه, كنت أصور نفسي على وسائل التواصل الاجتماعي بصورة لا تعكس وضعي الحقيقي بأية حال من الأحوال. لقد حالت كبريائي وعنادي بيني وبين الاعتراف بأن أموري لم تكن على ما يرام.

ومع ذلك كان علي في نهاية المطاف أن أعترف بالهزيمة وأعود إلى منزلي. كنت مفلسًا تمامًا حتى إنني اضطررت إلى اقتراض أجرة الحافلة من والدي. ما آلمني أكثر من أي شيء آخر هو حقيقة إنني لم يمكنني حتى شراء هدية لأمي في يوم ميلادها. وعوضًا عن ذلك فإن كل ما أمكنني القيام به هو منحها بطاقة تهنئة مع وعد بأنني سوف أصطحبها لتناول العشاء بمجرد تحسن أحوالي المادية. كان ذلك الوقت هو الذي وصلت فيه إلى الحضيض.

في الأشهر التي أعقبت ذلك، تسبب إحساسي بانعدام القيمة في أن أغرق في الاكتئاب، فلقد كنت أراهن على نجاحي في دبلن، وعندما لم يحدث ذلك، لم أكن أعلم إطلاقًا ما ينبغي القيام به بعد ذلك. شعرت بأنني عدت إلى نقطة الصفر. التحقت بوظيفة بدوام جزئي في مطعم فات فريديز للبيتزا في مدينة جالواي، وفي أيام عطلتي، كنت أسير على شاطئ سيلفر ستراند صعودًا وهبوطًا لساعات طويلة مستمرة، محاولًا التوصل إلى فكرة أو إلهام لمشروع مختلف غير مسبوق. في ذلك الوقت، كنت في مرحلة اللوم، حيث كنت ألوم كل شيء وكل شخص غيري. كنت ألوم الأجور الزهيدة التي تقدمها الصالات الرياضية غير الاحترافية، والأثر الذي خلفه الركود، وكل الأمور التي تقع بين هذا وذاك.

خلال إحدى جولاتي على الشاطئ، في مارس من عام ٢٠١٢، خطر لي أن هناك العديد من المدربين ممن يكسبون رزقًا وفيرًا من مجال اللياقة البدنية على الرغم من الركود والأجور التي تقدمها سلاسل شركات اللياقة البدنية. نعم, كانت البلاد في حالة ركود في ذلك الوقت والجميع كانوا في ضائقة مالية بكل تأكيد، ولكنني توصلت إلى أنه إذا كان هناك آخرون يتكسبون من قطاع اللياقة البدنية فهناك بالتالي طريقة للنجاح. بعدما أدركت ذلك، قررت الاتصال ببعض المدربين الشخصيين في المملكة المتحدة. كان هؤلاء الرجال هم الذين أتابعهم على وسائل التواصل الاجتماعي والذين بدا أنهم ناجحون حقًّا في مجال الأعمال التجارية، لذلك سألتهم إذا كان بإمكانهم منحي بعض النصائح حول الكيفية التي يمكن أن أبدأ من خلالها. كان من الجلي أن طريقتي لا تصلح، لذا كان من المنطقي التحدث إلى من تبدو أمورهم في أفضل حال.

تلقيت ردًّا من مدرب في كارديف يدعى مارك تريجيلجاس وكان في ذلك الوقت يتمتع بنجاحه الساحق في معسكر اللياقة البدنية الذي أنشأه، وقد أعطاني رده التشجيع الذي كنت بحاجة إليه للبدء من جديد، حيث منحني بعض النصائح

لمساعدتي على البدء في طريقي. وقد فهمت وتقبلت كل ما قاله لي، ومن ثم جلست لوضع خطة. لقد ظللت أقول لنفسي لفترة طويلة إنني سوف أبدأ في تأسيس صفوف للياقة البدنية على شاطئ بارنا ولكن فقط عندما **يسجل ٢٠ شخصًا على الأقل في صفوفي. في نهاية المطاف قررت أن أقوم بتعيين موعد وحسب، وبصرف النظر عما إذا كان من سجَّل شخصين أو ٢٠٠ شخص، فإنني سأدربهم على أفضل وجه ممكن.**

وبمجرد تحديد الموعد، كان عليَّ الإعلان عن مشروعي، وبما أنه لم تكن لديَّ ميزانية ـ كنت مفلسًا تمامًا ـ كان الإعلان عنه في الصحف أو الإذاعة أمرًا غير وارد، وهكذا وجدت أن ثاني أفضل خيار هو طباعة النشرات وتوزيعها. ذهبت إلى مدينة جالواي وطلبت طباعة ٥٠٠٠ نشرة إعلانية، ولقد كانت النشرات لا تزال ساخنة وخارجة للتو من المطبعة عندما رحت أوزعها في جميع أنحاء المدينة، وقد تركتها في كل مكان اعتقدت أن الجمهور المستهدف سيراها فيه.

ظهر خمسة أشخاص في أولى جلساتي في ذلك اليوم من مايو عام ٢٠١٢، وكان هذا يستدعي أن يتخلى معظم المدربين عن الأمر برمته، ولكن بالنسبة إليَّ كان هذا الحضور القليل بمثابة نقطة الانطلاق. وبحلول الشهر التالي، صرت أدرب ٢٠ شخصًا، وفي الشهر الثالث، وصلوا إلى ١٠٠ شخص. شعرت بالتجدد التام؛ فقد عاد لي طموحي وعزمي مجددًا وبكامل قوتهما. لقد أدركت متأخرًا أن محنتي الكبرى هي التي جعلتني مدربًا أفضل بكل صراحة، فبعد أن واجهت مثل هذا الوقت الصعب على المستوى الشخصي أدركت أن كل شخص يخوض معركته الخاصة. جعلني ذلك أكثر تصميمًا على جعل صف اللياقة البدنية الذي أقدمه مكانًا يتيح للناس الهروب من ضغوطهم اليومية ونسيان ما يزعجهم. كانت إستراتيجيتي بسيطة عمومًا، وهي أن أحاول أن أجعل صفي أفضل جزء في يومهم.

كانت أيام العمل الأولى شديدة الصعوبة، فلم تكن لديَّ سيارة لذا فإنني بدلًا من ذلك كنت أركب الدراجة لمدة ٣٠ دقيقة من مكان عملي في المدينة إلى شاطئ بارنا حيث أدير صفي، وفي الأيام المشرقة، كان ركوب الدراجة عبر الطريق الساحلي إلى بارنا بمثابة نزهة شاعرية، ولكن عند هطول الأمطار، فإنها قد تعد أسرع طريقة للإصابة بالتهاب رئوي! أحيانًا كنت أقوم بهذه الرحلة ثلاث مرات أو أربعًا في اليوم. في وقت لاحق، ومع ازدياد الطلب على التسجيل في الصفوف، كان الأمر ينتهي بي إلى ركوب الدراجة عبر أنحاء المدينة إلى أربعة مواقع مختلفة كانت صفوفي تعقد فيها. نعم، كان ذلك صعبًا، ولكن الأمر لم يكن يتعلق بالراحة أو الظروف المناسبة، بل كان يتعلق بالنجاح والتقدم، وكنت على استعداد للقيام بكل ما يمكن لجعل عملي أفضل في كل يوم حتى ولو بنسبة ١٪ فقط.

عندما لم أكن أقدم صفوفي، كنت أكتب مقالات، وأسجل تدوينات صوتية، وأحاول زيادة صفحات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بي.

هذا لم يحدث إلا بعد أن أدركت أن الطريق إلى النجاح في مجال الأعمال التجارية هو إضفاء قيمة على ما كنت أقدمه، وهو أمر سأتحدث عنه تفصيلًا في هذا الكتاب، فهذه هي الطريقة الوحيدة التي يمكن لأي شخص أن يحقق بها نجاحًا ساحقًا في مجال الأعمال التجارية. ومع ذلك، وخلال الأيام الأولى، كنت أفعل العكس. كنت أحاول كسب المال قبل أن أضفي القيمة. كنت أطلب من الناس شراء منتجاتي ودفع ثمن خدماتي قبل أن أثبت قيمتها. كنت أتبنى التوجه الذي يقول إنه ما لم يدفع الشخص لي فإنني لن أمنحه ما لديَّ من معلومات أو مهارات؛ ولكنني أرى الآن أن العكس كان هو المفترض، فلقد كان عليَّ تقديم محتوى ذي جودة عالية مجانًا كي أظهر للناس ما كنت قادرًا عليه. وقد كنت أعيد ذكر قصتي مرارًا وتكرارًا حتى إن أصدقائي وعائلتي ربما كان بإمكانهم حكيها كلمة بكلمة عن ظهر قلب، ولكنني لا أخبرها من أجلي أنا؛ فالأمر لم يعد يتعلق بي بعد الآن. لقد عشت بالفعل هذا الجزء من حياتي، وما آمله هو أن تساعد هذه القصة على إلهام الآخرين.

الشيء الذي تحتاج إلى معرفته عني هو أنني تربيت على قراءة كتب التنمية البشرية، فلقد كانت مكتبة أبي ممتلئة بكتب زعماء التنمية البشرية العظام ورواد علم النفس الشعبي. كان كتاب نابليون هيل فكر تصبح غنيا من أوائل الكتب التي قرأتها، وتلا ذلك كتاب ديل كارنيجي كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس*. وكان لهذين الكتابين تأثير عميق عليَّ. وقد اعتدت الثرثرة عنهما في المدرسة حتى إن أحد أصدقائي قال لي ذات يوم: حسنا إذا كانت هذه الكتب على هذا القدر من الروعة، فلِمَ تقرأ الكثير منها؟ ألا يجب أن تكتفي بواحد لتكون قادرًا على الوصول إلى النتائج المرجوة بناء على ذلك؟.

لقد كان على حق، والسبب في أنني لم أصل إلى نتيجة هو أنني كنت أقرأ ولكن لا أطبق ما أقرؤه. بعد أن وصلت إلى الحضيض عدت إلى مكتبة أبي وبدأت القراءة مجددًا، ولكنني هذه المرة بدأت في تطبيق ما كنت أقرؤه، وخلال الاثني عشر شهرًا التي أعقبت أول صفوفي الخاصة باللياقة البدنية على الشاطئ، كنت قد افتتحت صالتي الخاصة باللياقة البدنية في بارنا ووقعت عقد كتابي الأول. صار العمل التليفزيوني متوافرًا، وصار يتابعني على الإنترنت أكثر من ١٠٠٠٠٠ شخص. كان عملي مزدهرًا ويزداد نجاحًا شيئًا فشيئًا. كنت مشغولًا دائمًا، فقد كان الطلب على ما أقدمه من خدمات هائلًا، وهذا هو السبب وراء صدمة الكثيرين الشديدة عندما اتخذت قراري في عام ٢٠١٥ ببيع صالة الألعاب الرياضية التي كنت أمتلكها. لا تفهمني خطأ، فأنا ما زلت في مجال اللياقة البدنية، ولكنني لم أعد أدير صالة الألعاب الرياضية، وسوف أفسر في الفصل التالي ما أثر على قراري بالبيع، ولكن أستطيع أن أقول - وأنا أؤمن بذلك تماما - إن ذلك كان أفضل قرار اتخذته في حياتي. بعد عملية البيع، بدأت في تنفيذ بعض الطقوس - المبينة كلها في هذا الكتاب - والتي حسنت حياتي وعملي كثيرًا.

وحتى هذا العام، فقد سافرت إلى أمريكا وأوروبا وإفريقيا ونيبال ودبي، وقد تحقق أحد أحلامي الكبرى كذلك عندما وقفت على منصة تيد لتقديم كلمة؛ ولكن

دون شك، كانت أفضل لحظاتي في هذا العام - وبالتأكيد من أفضل اللحظات في حياتي - هي لقائي بواحد ممن أتخذهم قدوة ورمزًا وهو ريتشارد برانسون، وذلك في منزله في جزيرة نيكر.

كنت أحد أفراد المجموعة المكونة من ٢٥ شخصًا من مجموعة العقول المبدعة، والذين أتيحت لهم فرصة مذهلة للسفر إلى جزيرة نيكر وقضاء بعض الوقت مع برانسون، فحتى وصف تفوق الخيال لا يقترب من التعبير عما اعتراني وقتها.

ومن الطريف أنه في عطلة نهاية الأسبوع قبل الرحلة، شاهدت برانسون في مقابلة له في برنامج *The Late Late Show*. ولا بد من أن أقول إن برانسون كان كما كنت أتوقع تمامًا؛ فالرجل الذي تراه على الشاشة هو الرجل نفسه الذي تقابله شخصيًّا، فهو لا يتظاهر مطلقًا. إنه شخص على طبيعته ولا يخجل من إعلان ذلك. في اليوم الذي التقينا به، كان يبدو معتل المزاج قليلًا، وأوضح في وقت لاحق أن شركته التجارية العزيزة، فيرجين إيرلاينز، قد بيعت ضد رغبته بحوالي مليار دولار في اليوم السابق لوصولنا. لم يكن برانسون يملك سوى ٢٠٪ من الشركة، ولذا لم يكن هناك ما يمكن القيام به لوقف عملية البيع. حتى إنه قال خلال حديثه معنا إنه أسوأ شيك بقيمة مليار دولار كان قد تلقاه في حياته.

خلال المناقشة، رد على وابل من الأسئلة عن طيب خاطر، وتحدث كثيرًا أيضًا عن طموحاته للسفر إلى الفضاء، وقد كان الشيء العظيم الذي عدت به من جزيرة نيكر هو النطاق الهائل للاحتمالات المتاح لنا جميعًا؛ فعند الذهاب إلى بيئة ملهمة مثل جزيرة نيكر، وخاصة بصحبة أفراد مستوى طموحهم بالغ الارتفاع، فإنك تخوض لأول مرة ميدانًا جديدًا من التفكير. إنه يوسع منظور الفرد حول ما هو ممكن في الحياة ويحفزه حقًّا على تحقيقه.

أنا أحب هذا الاقتباس: أصحاب العقول الكبيرة يتناقشون حول الأفكار وأصحاب العقول المتوسطة يتناقشون حول الأحداث وأصحاب العقول الصغيرة يتناقشون حول الأشخاص. وقد قضينا رحلتنا بأكملها في مناقشة الأفكار، فلقد كان هناك ٢٥ شخصًا في تلك الرحلة وكان كل واحد منهم يحقق نجاحًا مذهلا في حياته. كانوا جميعًا يعملون لتحقيق أهدافهم. إن الناس الذين تحيط نفسك بهم يكون لهم تأثير حقًّا على الكيفية التي تفكر بها، ورغم أنني كنت دائمًا أصدق هذه الحقيقة، فإن هذه الرحلة قد رسختها في عقلي بنسبة ١٠٠٪. إن مجرد كونك في معية شخص مثل ريتشارد برانسون - ممن يطلق لجماح أفكاره العنان - يغيرك ويترك لديك شعورًا بأنك ممتلئ بالحماس وأن أفكارك تتدفق بلا توقف.

لقد تعلمت الكثير من الوقت القصير الذي قضيته على جزيرة نيكر، ولكن هناك شيئًا واحدًا هو الأكثر تميزا: بصرف النظر عن الظروف الحالية، فإن إطلاق العنان للتفكير له مردوده.

دروس مقدمة من ملياردير عن الأعمال والحياة

- عندما يتعلق الأمر بالتواصل أو تطوير فريقك، انس أمر الاجتماعات الصارمة. فكر في طرق يمكنك من خلالها جعل الأمور أكثر مرحًا، فعندما كنا في الجزيرة، عقد برانسون حفلًا تنكريًّا من أجل المجموعة ووصل هو نفسه متنكرًا في زي مبهرج مثل الجميع. إنه يصر على إدخال المرح في كل ما يفعله، ما أسهم في نجاح أعماله بلا شك.
- لاحقًا في الكتاب سأتحدث عن ذلك بتوسع عندما يحين وقت الحديث عن فوائد مجموعات العقول المبدعة، ولكن إذا كنت تريد النجاح، فإن أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تحيط نفسك بأشخاص آخرين يكونون شغوفين بالنجاح مثلك وبالقدر نفسه.
- الاحتمالات حقًّا لا نهاية لها، فمن الأحلام الطموحة تأتي الأفكار الطموحة ومن الأفكار الطموحة يأتي المنظور الأكثر اتساعًا. لا تحتاج إلا إلى التفكير الطموح!
- هناك وجود للأشخاص اللطفاء في مجال الأعمال التجارية، وليس عليك أن تكون بغيضًا كي تصل إلى القمة. وريتشارد برانسون مثال حي على هذا. لا تخلط بين المخاطرة والتهور، فإن المخاطرة واتباع الحدس أمر له مردوده، ولكن المخاطرة في الأعمال التجارية يجب أن تؤخذ في الحسبان ويجب أن يتروى المرء قبل اتخاذها.

ترقية حياتي: جاك كيدي (إحدى عميلاتي)

عندما التقيت بات، كنت أمًّا وربة منزل وأموالي الوفيرة قد نفدت. كنت أواجه احتمال العودة إلى وظيفة مملة من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساء وترك طفلي الذي اشتقت إليه طويلًا في رعاية شخص آخر. لقد كنت أعتقد حقًّا أن حياتي كلها مخططة، وأن علي أن أرضى بعيش حياة عادية مع عطلة لمدة أسبوعين من كل عام كي أتمكن من الاستمرار.

كان بات هو من أوحى لي بأن أصدق أن أي شيء ممكن؛ ولذا وبناء على شغفي بالطهي، بدأت شركتي الخاصة، وهي شركة باليو للأطعمة. إن الشعور بالإنجاز الذي ينتابك عند رؤية منتجاتك الخاصة على رفوف السوبر ماركت هو شعور ليس له مثيل، وسوف أكون ممتنة لـ بات إلى الأبد لأنه هو من علمني أن أي شيء يمكن تحقيقه وأن القيود موجودة في رأسنا فقط. ما أتمناه هو أن يكتشف المزيد من الناس الإمكانات الكامنة بداخلهم، وألا ينتظروا حتى يصبحوا أكثر ثراء، أو قوة، أو رشاقة ليكونوا سعداء. عوضًا عن ذلك، اختر أن تكون سعيدًا الآن.

---

* متوافران لدى مكتبة جرير

الفصل الثاني

التطوير

من المهم أن تكون على استعداد لارتكاب الأخطاء.

فأسوأ شيء يمكن أن يحدث هو أنك ستصبح شخصًا يصعب نسيانه.

- سارة بلاكيلي، مؤسسة شركة سبانكس

ما النجاح؟

اقتله يا بادجر. اقتله!.

كانت تلك هي الكلمات التي سمعها لوك كامبل الملاكم البريطاني البالغ من العمر ١٥ عامًا بينما كان على وشك الدخول إلى حلبة الملاكمة في أول مباراة دولية له في إنجلترا. إنه لم يكن يعرف أي شيء عن خصمه غير حقيقة أنه كان إسكتلنديًّا ... و يفترض أن اسمه بادجر بناء على صيحات المراهقات من حوله في الحلبة. على الرغم من الإلهاء الذي تسبب به صياح تلك المرأة التي تطالب بقتله، فاز لوك في هذه المباراة بـ ١٦ نقطة مقابل ٨ نقاط. وبعد ١٣ عامًا، حصل على الميدالية الذهبية في الألعاب الأولمبية، ووظيفة يحبها في مجال الرياضة في الولايات المتحدة الأمريكية. ولكن بالنسبة له، كان أعظم نجاح حققه هو حصوله على الميدالية الذهبية في الألعاب الأولمبية، فلقد كان يعتبر كل تدريب وكل فوز خطوة جديدة تقربه إلى النجاح لأنه كان يعرف بالضبط ما كان يعمل لتحقيقه.

إن النصيحة التالية هي نصيحة لا أستطيع أن أعبر بما يكفي عن مدى أهميتها. إنك بحاجة إلى ترسيخ مفهوم النجاح بالنسبة إليك، فمن المحتمل أن تنطوي الصورة النمطية للنجاح على امتلاك أشياء مثل سيارة لامبورجيني، أو ساعة رولكس، أو خزانة كاملة من أحذية كريستيان لوبوتان ... إلخ، ولكن كيف ترى أنت النجاح؟ ما الذي يجعلك تشعر بأنك حققت نجاحًا؟ ربما يكون ذلك هو قدرتك مثلًا على اصطحاب عائلتك في عطلة، وربما يكون امتلاك سيارة اللامبورجيني المذكورة آنفًا.

إن مَنْ ينظر إلى حياتي قد يفترض أن أعظم نجاحاتي كانت تجارب مثل لقاء الرئيسة التنفيذية للعمليات بشركة فيسبوك, شيريل ساندبرج، وسماعها وهي تحكي قصتي للحضور في قاعة المؤتمرات، أو زيارة جزيرة نيكر ومقابلة ريتشارد برانسون. على الرغم من أنني استمتعت بتلك التجارب بما يفوق الوصف، إلا أن أحد أهم نجاحاتي من وجهة نظري، كان في الواقع هو امتلاكي لشركة أتاحت لي السفر المتكرر، ووجود ما يكفي من المال للاعتناء بعائلتي،

والقدرة على اصطحاب أخي الصغير لتناول الغداء بالخارج، فقبل أربع سنواتٍ، لم أتمكن من شراء هدية لأمي في عيد ميلادها، لذا فإنني أعتبر نفسي ناجحًا حقًّا لأنني صرت قادرًا على القيام بأمور مثل دعوتها على العشاء كلما رغبت في ذلك، أو شراء هدية جميلة لها دون أي سبب على الإطلاق.

النجاح بالنسبة لي هو الاستيقاظ في الصباح بنشاط، والتمتع بعلاقة طيبة وقوية مع أفراد عائلتي، والقدرة على التمتع بعطلتين في السنة. النجاح هو حب عملك في عالم يعاني الكثير من الناس فيه كراهيتهم لوظائفهم، ويعيشون لأجل عطلات نهاية الأسبوع، وترقب وصول أول يوم عمل في الأسبوع باستياء، حيث إن رغبتي الحقيقية في الذهاب إلى العمل صباحًا أعتبرها بالتأكيد شكلاً من أشكال النجاح.

بالنسبة للكثير من الناس، غالبًا ما يتم تعريف النجاح من خلال ما يرونه على مواقع التواصل الاجتماعي أو وسائل الإعلام الرئيسية؛ ولكن إذا لم تكن تفكر بشأن مفهومك الشخصي عن النجاح، فأنا لا أعتقد أنه بإمكانك الوصول إليه أبدًا، وأنك لن ترضى بأي شيء ستصل إليه.

أتذكر أنني قرأت عبارة للمؤلف تيم تويدي كانت حول: معنى النجاح بالنسبة للناس، وقد أصابت كل كلمة منها وترًا حساسًا لديَّ. اقرأها ببطء واستوعبها تمامًا.

يرى معظم الناس أن النجاح يتمثل في الغنى أو الشهرة أو السلطة والنفوذ. بينما يرى آخرون أنه في الوصول إلى أعلى المناصب في مهنتهم والتميز عن الآخرين. يرى الحكماء النجاح بطريقة أكثر شخصية، فيرون أن النجاح هو تحقيق الأهداف التي وضعوها لأنفسهم، ثم الشعور بالفخر والرضا عما أنجزوه. النجاح يُستشعرٍ في القلب، ولا يقاس بالمال أو السلطة؛ لذا كن صادقًا مع نفسك وحقق ما وضعته من أهداف؛ حيث إن النجاح هو تحقيق هذه الأهداف والشعور بالفخر بما أنجزته.

إن هذا لا يعني أن الشهرة والثروة لا تتبعان ذلك فيٍ كثير من الأحيان، ولكنني أعتقد حقًّا أنهما الناتجان الطبيعيان للقيام بما تحب حقًّا حتى الوصول إلى درجة عالية من النجاح فيه. استطاع شخصان مثل ريتشارد برانسون وإيلون ماسك أن يصلا إلى الشهرة والثراء ولكن ليس لأنهما كانا يطاردان الشهرة أو الثروة، فالوصولَ إلى الشهرة والمال كان مجرد نتيجة لما أضفياه من قيمة على السوق والعمل بجد في عمل يحبانه، أما من يسعون وراء الشهرة والثروة من أجل

الشهرة والثروة فغالبًا ما يجدون أنهم لم يصلوا لا إلى هذه ولا إلى تلك. إننا كثيرا ما نرى أن الأطفال المشاهير والنجوم يتجهون عندما يصبحون بالغين إلى السلوكيات المنحرفة على الرغم من تمتعهم بالثروة والشهرة التي يحلم بها معظم الناس. إنهم يفتقرون إلى الشعور بتحقيق الذات، وذلك على الأرجح لأنه لم تتح لهم الفرصة أبدًا لتحديد رؤيتهم الخاصة حول مفهومهم الشخصي عن النجاح، فقد تقررت حياتهم المهنية في صناعة الترفيه دون أن يختاروها، والتي ربما لن يختاروها لو كانوا أكبر سنًّا وقرارهم في أيديهم.

تحديد مفهوم النجاح بالنسبة لك

هناك التعلم السلبي وهناك أيضًا التعلم النشط؛ حيث يحدث التعلم السلبي عندما يجلس المرء محله وينتظر الإجابات كي تصل إليه بنفسها دون بذل جهد منه، ولكن إليك حقيقة المتعلمين السلبيين: إنهم لا يحققون نجاحات تذكر لأنهم يفتقرون إلى العنصر الوحيد المطلوب للنجاح: الفعل والتصرف.

وبما أن هذا الكتاب يشجعك على التعلم النشط، فإنك ستتخذ ما يلزم من إجراءات بدءًا من الآن، والغرض من هذه العملية التي ستقوم بها حالًا هو مساعدتك على ترسيخ مفهوم واضح حول النجاح.

اجلس، وأغلق هاتفك المحمول، وركز أفكارك. وإذا كان ذلك سيساعدك، فتناول فنجانًا من القهوة لتحفيز هذه العملية الإبداعية. قد تجد نفسك مندهشًا من بعض الإجابات التي ستتبادر إلى ذهنك عندما تبدأ في التفكير بتركيز.

وبمجرد الوصول إلى بعض الأفكار، اكتب أفضل ١٠ أشياء تعني النجاح بالنسبة لك في عملك وكذلك في حياتك الشخصية.

إنه تدريب مهم للغاية، وأستطيع أن أقول لكم بناء على تجربتي إن تحقيق هدف كنت تحلم بتحقيقه منذ سنوات، ثم إدراك أنه خيب توقعاتك، هو أصعب شعور بالخواء في هذا العالم. أما النجاح الحقيقي فهو الشعور بالرضا عند تحقيق هدفك.

إن النجاح دون رضا هو الفشل بعينه.

توني روبنز، مؤلف كتب تنمية بشرية

القيم الأساسية

بعد أن تحدِّد مفهومك الخاص عن النجاح، من المهم أن ترسخ قيمك الأساسية. إنني قد أدركت أهمية القيم الأساسية قبل عامين عندما وصلت إلى فترة انحدار مهمة في حياتي، وأقول مهمة لأنها كانت الحافز الذي كنت بحاجة إليه لمساعدتي على إحداث تغيير حقيقي في حياتي المهنية.

في ذلك الوقت، كانت الأمور تسير بصورة ممتازة بالنسبة لي، فمن كان ينظر إلى حياتي من الخارج، كان سيراها حياة مثالية. كنت أدير مشروعًا ناجحًا للغاية، وكنت سعيدًا حقًّا بهذا الشعور الذي كان ينتابني كلما ساعدت شخصًا على تغيير حياته. ومع ذيوع صيت عملي، بدأت الرسائل تنهمر عليَّ يوميًّا من أناس يرغبون في أن يصبحوا عملاء لديَّ. من ينظر إلى حياتي من الخارج، كان سيراني ناجحًا للغاية. أما على الصعيد الداخلي، فقد كنت معذبًا. كنت أعمل طيلة الوقت، وكانت النتيجة هي أن عائلتي وأصدقائي نادرًا ما كانوا يرونني. بعض الناس يزدهرون تحت الضغط

- أعتقد أننا جميعًا كذلك بقدر أو بآخر - ولكن هذا المستوى من الضغط كان ساحقًا. لقد أقنعت نفسي وقتها بأنني بذلك كنت أعتني بعائلتي، ولكن هذا لم يكن صحيحًا في الواقع. كنت مثقلًا بالعمل، ومستنفد الطاقة، ما جعلني أغرق في الشعور بالذنب.



ترقية حياتك الآن!

عشرة أشياء تعني النجاح بالنسبة لي.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

٨.

٩.

١٠.



في ذلك الوقت، كنت أقرأ الكثير من الكتب حول كيفية إدارة مشروع تجاري ناجح، ولاحظت أن كل كتاب منها كان يتحدث عن أهمية وجود قيم أساسية، فما ذكرته هذه الكتب هو أن وجود هذه القيم الأساسية سيجعل القرارات التجارية أكثر سهولة. إذا قمت بترسيخ قيمك الأساسية، فسيمكنك بسهولة اختيار الخيارات الصحيحة فيما يتعلق بالدعم/ الإعلان، وكذلك بتعيين الأشخاص المناسبين، وتسريح غير المناسبين، وما إلى ذلك.

كانت القيم الأساسية الخاصة بمشروعي هي الامتنان، والإيمان، والمعاملة بالمثل، والقوة، وعلى وجه الخصوص الاتحاد لأنني دائمًا أردت التقريب بين الناس. إذا جاءني شخص بفكرة عمل تتعارض مع تلك القيم، كان من السهل بالنسبة لي أن أرفضها من دون الاضطرار للتفكير فيما إذا كنت قد اتخذت القرار الصحيح أم لا.

استنتجت أنه إذا كان من المنطقي وجود قيم أساسية لعملي، فلِمَ لا يكون لها مكان في حياتي الشخصية؟ إنني لا أستطيع التعبير بما فيه الكفاية عن مدى أهميتها وفاعليتها في مساعدة المرء على أن يصبح الشخص الذي يريد أن يكونه. ومن الطريف أن قليلًا من الناس فقط هم من يفكرون بهذه الطريقة.

وبمجرد أن شهدت شخصيًّا فوائد وجود قيم أساسية في حياتي الخاصة، بدأت أساعد الحضور في ندواتي على ترسيخ قيمهم الخاصة بهم، وفي هذا الكتاب سأساعدك على تحديد قيمك الأساسية من خلال التدريب التالي.

إن السمات التي أدرجتها في هذا التدريب يجب أن تشكل معًا ثلاثًا من قيمك الأساسية.

لقد أسست هذا التدريب على الفكرة التي تقول إنه عندما نعبر عن إعجابنا بشخص معين، فإننا في الواقع نعبر عن إعجابنا بصفاته. إننا لدينا جميعًا الصالح من الصفات والطالح منها، ولكن عندما ترى شخصًا باعتباره قدوة أو مثلًا أعلى، يكون ذلك بسبب أنه يتمتع بصفات ترغب في أن تكون لديك أيضًا. الآن بعد أن وجهت انتباهك نحو هذه الفكرة، يمكنك تسليط الضوء على هذه الصفات الموجودة لديك، فبمجرد القيام بذلك، ستجد نفسك تتحول إلى الشخص الذي تريد أن تصبحه. ونتيجة لذلك، ستشعر بمزيد من السعادة والرضا، وستصبح أكثر نجاحًا.



ترقية حياتك الآن!

اذكر ثلاثة أشخاص تعتبرهم قدوة وأتبع ذلك بأكثر سمة تثير إعجابك لدى كل واحد منهم.

١.
٢.
٣.

ضع في اعتبارك أن ما لا يقدر بثمن في هذه الحياة هو الكيفية التي نتعامل بها مع الآخرين، وفي نهاية حياتك، فإنه لن يهم كم من المال كان لديك في حسابك المصرفي أو أي نوع من السيارات كنت تقود. ما يهم هو إلى أي مدى أثرت على الآخرين وحولت حياتهم للأفضل.

ضع في اعتبارك أنه على قيمك الأساسية أن تكون بمثابة البوصلة التي توجهك للقيام بما يتعين عليك القيام به على أساس يومي، بدلًا من أن تكون نظامًا صارمًا عليك اتباعه بحذافيره! عندما تعيش بلا قيم أساسية (أو إن لم تكن قد حددت قيمك الأساسية بعد)، ستبدأ في الشعور بالقليل من عدم التوازن وبالمزيد من التوتر والضغط. إن انتابك هذا الشعور، فاعلم أنك تحتاج إلى إعادة النظر في قيمك الأساسية.



عندما كنت في مرحلة اكتشاف قيمي الأساسية، كان أحد الأشخاص الذين ذكرتهم باعتباره قدوة في التدريب السابق هو والدي، وكانت الصفات التي أعجبت بها لديه هي أخلاقياته في العمل، وأنه كان رب أسرة عظيمًا، وأنه كان دائمًا على طبيعته دون تزييف. أما أنا - بالمقارنة - فكنت شخصًا مجتهدًا في العمل لكنني لم أكن أولي عائلتي الاهتمام الكافي. كنت على طبيعتي ولكنني في الوقت نفسه كنت أقوم بأمور لا أستمتع بفعلها. عندما أكملت مهمة تحديد قيمي الأساسية، استطعت تقييم الأمور على الوجه الصائب وإدراك التغييرات التي كنت بحاجة إلى إحداثها في حياتي.

وكانت صديقتي جيل كارول هي ثاني شخص أدرجه في القائمة؛ فقد تحولت جيل من امرأة عاطلة عن العمل إلى مديرة مطعم ناجح. وهي الآن تدير مطعمين في مدينة جالواي، كما أنها تشارك بسخاء في الأعمال الخيرية. كانت الصفات الثلاث التي أعجبت بها لدى جيل هي: صدقها، وشغفها بتقريب الناس من بعضهم البعض، وأخلاقياتها العظيمة في العمل.

الشخص الثالث الذي ذكرته هو رجل الأعمال إيلون ماسك مؤسس شركتي سبيس إكس وتيسلا موتورز، وكانت سماته التي أعجبت بها هي: مهاراته القيادية، وقدرته على الابتكار، وشجاعته الكافية لتحويل أفكاره إلى واقع بصرف النظر عن مدى غرابتها.

والآن يحين موعد التدريب الثاني على القيم الأساسية! هنا أريد منك أن تفكر في الأشياء التي تريد أن يقولها الناس عنك عندما لا تكون حاضرًا. كيف تريد أن يتم وصفك؟

أدرج هذه الصفات!



ترقية حياتك الآن!

اكتب خمسة أشياء تود أن يقولها الناس عنك.

۱.

۲.

۳.

٤.

٥.

والآن لديك خمس سمات أخرى يمكن أن تساعدك على تشكيل المزيد من القيم الأساسية. عند قيامي بهذا التمرين، كتبت أنني أود أن يقول الناس عني إنني شخص مخلص، وحقيقي، وصادق، ومجتهد، ورجل يعتني بأسرته.

كيف ترى نفسك؟ وما طبيعتك الحقيقية؟ في بعض الأحيان نعتقد أننا نعيش بطريقة معينة، ولكن في أعماقنا نعلم أننا لسنا كذلك؛ وأعتقد أحيانًا أننا نتسرع في وضع أهداف صعبة ونرغب في التغيير دون تحديد وضعنا الحالي بصورة واقعية. قبل أن نتمكن من التغييرٍ حقًا، يجب أن نعي وضعنا الحالي ونخبرٍ أنفسنا بالحقيقة. عليك أن تكون صادقًا مع نفسك وأن تقول: أنا لا أعيش حقًا بهذه الطريقة. من الجميل أن أعتقد أنني كذلك، ولكن هذا في عالم الخيال، وعليَّ حقًّا إحداث تغيير.



ترقية حياتك الآن!

أي نوع من الحياة أريد أن أعيش؟

أي نوع من الحياة أعيش حقًّا؟

عندما تعيش في عالم الخيال لن يكون بإمكانك الفوز حقًا، لذا فإن العيش في الواقع هو أفضل شيء يمكنك القيام به لبدء رحلتك إلى النجاح. تمهل قليلًا وأدرك حقيقة أنك لا تعيش بالطريقة التي تريد أن تعيش بها، فغالبًا ما يخجل الناس من حل التدريب التالي حيث يصعب على أي شخص الاعتراف بأنه ليس الشخص الذي أقنع نفسه بأنه يكونه.

لا تقس على نفسك بسبب هذا التدريب؛ فإن كنت لا تعيش الحياة التي تريد أن تعيشها، أو لا ترأس المشروع الذي تريد أن ترأسه، فهذا ليس عيبًا، بل إن هذا الإدراك يعد ميزة لأنه يعني أنك تعي وضعك وموقفك جيدًا. عندما يكون لديك وعي بالمشكلة، ستتمكن من إحداث ما يلزم من تغييرات.

ولكن إن كنت تفتقر إلى الوعي فستجد نفسك على غير علم بالتعديلات التي تحتاج إلى القيام بها، ونتيجة لذلك ستجد أنك ستعيش على مدار حياتك دون الوصول إلى كامل إمكاناتك. الكثيرون من الناس يعيشون بعقلية الضحية كل حياتهم بدلًا من مواجهة واقعهم. تذكر ما قلته سابقًا في هذا الكتاب، فقبل أن تتمكن من تغيير السوق أو توجهات الناس، عليك أولًا أن تغير منظورك وطريقتك في التفكير.

عند قيامي بتدريب القيم الأساسية، فإنني لم أكذب، فلقد كان من الصعب للغاية بالنسبة لي أن أعترف لنفسي بأنني لم أكن الأخ ، أو الابن، أو الصديق الجيد الذي أردت أن أكونه. كان الأمر صعبًا حقًا، ولكن وعيي به جعلني أتمكن من إحداث هذا التغيير الجذري.

إن تحديد القيم الأساسية والعمل وفقًا لها قد شكل فارقًا كبيرًا في حياتي، سواء الشخصية أو المهنية، وفي اللحظة التي أدركت فيها أنني لم أكن أعيش وفقًا لقيمي الأساسية، قمت فورًا بإحداث بعض التغييرات. أولًا وقبل كل شيء، قمت بتخصيص المزيد من الوقت للأشخاص المهمين في حياتي، وكانت خطوتي التالية هي بيع صالتي الرياضية والتركيز بدلًا من ذلك على تقديم دورات اللياقة البدنية على الإنترنت، والتي ما زلت أقدمها حتى يومنا هذا. كنت دائمًا أقول لنفسي إنني سأسافر حينما أتقاعد وأصير غنيًّا، ولكنني بعد حديث من القلب مع صديق مخلص أدركت أنه ليس هناك أي معنى للانتظار. بعدما صار عملي مقتصرًا على شبكة الإنترنت، يمكنني أن أعمل من أي مكان في العالم، لذلك حزمت حقائبي، وشرعت في رحلتي المدهشة. جعلتني الرحلة أسترخي جسديًّا وعقليًّا، كما مكنتني من تغيير نظام روتيني اليومي، وهو أمر سأعرضه بمزيد من التفصيل لاحقًا في هذا الكتاب حتى تتمكن من القيام بذلك أنت أيضًا. ونتيجة لذلك، ارتفع مستوى إنتاجيتي، وأثمرت عملية التفكير الإبداعي التي خضتها عن توليد أفكار مشاريع الجديدة، وصارت أخلاقياتي في العمل أكثر قوة دون الحاجة إلى التضحية بالوقت الذي أقضيه مع الأشخاص المهمين في حياتي.

لو كنت سمحت لنفسي بمواصلة المكوث في أرض الخيال، كنت سأظل عالقًا في وضعي التعيس والمجهد بشدة. يتطلب ترسيخ قيمك الأساسية مستوى مرتفعًا من

الصدق مع النفس. نعم، سيكون الأمر مؤلمًا، ولكنه شعور مؤقت وحسب. أما الفوائد التي ستجنيها من هذا التغيير فهي التي ستستمر مدى الحياة.

القصص التي ترويها لنفسك

القصص التي ترويها لنفسك إما أنها تعرقلك أو تدفعك إلى الأمام.



إنك تتحدث إلى نفسك أكثر مما تفعل مع أي شخص آخر في العالم، ولكنني أتحدى أن معظم تلك المحادثات الداخلية التي تخوضها تكون سلبية للغاية.

أنت لست وحدك، فنادرًا ما يقول الناس لأنفسهم أشياء إيجابية، وهم على درجة لا يستهان بها من البطء عندما يحاولون توصيل رسائل إيجابية لعقلهم الباطن.

عندما كنت في المدرسة، كنت دائمًا أقول لنفسي إنني لا أصلح للدراسة. ما لم أكن أدركه في ذلك الوقت هو أنه عندما تقول لنفسك شيئًا مرارًا وتكرارًا فإنك تصير تتعامل معه باعتباره حقيقة، ويبدأ عقلك الباطن على الفور في البحث عن أدلة تثبت صحة هذا الذي تقول. عليك أن تقاوم زرع أفكار خاطئة في عقلك الباطن حتى لا ينتهي بك الأمر إلى أن تقدم لنفسك من الأدلة ما يثبت أن ما كنت تكرره على مسامعك مرارًا كان صحيحًا.

على سبيل المثال، في أي وقت كنت أجد انتباهي فيه منصرفًا عن دراستي، كنت أقنع نفسي بأنني كنت أعاني اضطراب نقص الانتباه. عندما تحدثت مع والدي عن افتقاري إلى النزعة الأكاديمية، قال لي إنه أيضًا كان يلاقي صعوبات في الدراسة. ونتيجة لذلك، تمكنت من إقناع نفسي بأن الأمر وراثي وخارج عن سيطرتي. أعلم، كنت أحمق! لقد وجدت دائمًا سببًا لتبرير ادعائي بأنني لم أكن متفوقًا دراسيًّا.

والحقيقة هي أنه إذا كنت تقول لنفسك باستمرار إنك لست متفوقًا في الدراسة، فإنك لن تفعل أبدًا الأشياء التي سيقوم بها الشخص المتفوق في الدراسة، وذلك فإن الأمر بطريقة ما يصبح كنبوءة تتحقق ذاتيًّا.

في الندوات التي أقدمها، دائمًا ما أشجع الناس على إدراج قائمتين من الإيجابيات التي يمكن أن يقولوها لأنفسهم، ودائمًا ما يلاقي الناس صعوبة في تنفيذ ذلك، فيبدو أننا بطبيعتنا نقاوم الثناء الذاتي أو النقد الذاتي حينما نجبر على ذلك. توقف

عن المقاومة في الوقت الراهن واكتب شيئين إيجابيين اعتدت قولهما لنفسك، وأتبع ذلك بشيئين سلبيين اعتدت قولهما لنفسك كذلك.

إعادة تأطير قصصك

كان الشيء الأكثر إيجابية الذي اعتدت قوله لنفسي هو: إذا كان بإمكان شخص آخر أن يفعل هذا الشيء، فلا يوجد سبب يمنعني من القيام به.

أما الأشياء السلبية التي اعتدت قولها لنفسي فكانت: إن الاقتصاد يعاني الركود، ولا أستطيع تحقيق أرباح أو كسب ما يكفي من المال، أو لا يستطيع الإيرلنديون كسب رزقهم بحق من خلال التدريب الشخصي، أو جملتي المفضلة: أنا غير متفوق دراسيًّا.

وكي تتغلب على هذه الأكاذيب السلبية عليك أن تقدم الأدلة على أن ما تقوله لنفسك ليس صحيحًا. في حالتي، كنت أقول لنفسي إن وضعي كان بسبب ركود الاقتصاد، وإنه لا أحد كان بإمكانه تحقيق أرباح في هذا الوضع، ولكن الكثير من الناس كانوا يتكسبون من المجال نفسه الذي أردت أن أخوضه. وعلى الفور صارت لديَّ أدلة على أن ما كنت أقوله لنفسي كان كذبًا محضًا. كما أنني قرأت أن نسبة المليارديرات الذين وصلوا إلى الثروة كانت تزيد خلال وقت الركود الاقتصادي مقارنة بأي وقت آخر في التاريخ، وكان هذا دليلًا جديدًا.

كلما كنت أسمع نفسي أقول إنني شخص فاشل في الدراسة، كنت أتوقف ببساطة وأذكر نفسي عوضا عن ذلك بأنني خضت جميع الاختبارات المطلوبة خلال المراحل الدراسية المختلفة ونجحت في كل واحد منها، الأمر الذي جعلني أعلم أنني لم أكن فاشلا أبدًا. كما كنت أذكر نفسي بحبي للكتب، وهو من سمات المثقفين الأكاديميين على كل حال. لقد قدمت لعقلي الباطن أدلة على أن ما كنت أقوله لنفسي من أمور سلبية لم يكن صحيحًا. إنها وسيلة رائعة لإعادة تدريب المخ. وبالمثل، عندما بدأ مشروعي في اللياقة البدنية في الازدهار، بدأت أقول لنفسي إن الأمر لا يمكن أن يستمر على تلك الوتيرة، وإنه لم يكن هناك ما يكفي من العملاء المحتملين. كان عليَّ أن أعيد تأطير ذلك ليصبح: حسنًا, هناك ٧ مليارات شخص في العالم، والإنترنت يفتح آفاق الوصول إلى الجميع، وهذه هي مجرد البداية.



ترقية حياتك الآن!

أمر إيجابي ١:

أمر إيجابي ٢:

أمر سلبي ١:

أمر سلبي ٢:

أريد منك أن تبدأ التركيز على الطريقة التي يمكنك بها إعادة تأطير العبارات السلبية التي تقولها لنفسك، فإذا كنت تقول لنفسك شيئًا على غرار: لا أستطيع الغناء، فاسأل نفسك هذا السؤال: هل أنا لا أستطيع الغناء، أيكون الأمر أنني لا أغني وحسب؟ ربما يمكنني الغناء في الواقع، ولكنني لا أتمتع بعد بما يكفي من الثقة لأرفع عقيرتي بالغناء؟.

الأمر يتعلق بمدى وعيك بما تقوله لنفسك، فإذا كنت تريد عيش حياة أفضل، فاسأل نفسك أسئلة أفضل. امح كل ما هو سلبي من عباراتك واستبدل بها أسئلة إيجابية. إذن، عوضًا عن أن تسأل نفسك: لماذا أنا بدين للغاية؟، أو لماذا أنا شخص فقير؟. اسأل نفسك: ما الذي يمكنني القيام به لتحسين صحتي؟ ، أو كيف يمكنني تحسين وضعي المادي؟. كن على وعي بهذا الحوار الداخلي.

كم مرة وجدت نفسك ما زلت معتقدًا الأفكار نفسها غير الصحيحة التي كنت تؤمن بها عندما كنت أصغر سنًّا أو خلال السنوات الأخيرة ؟ إنه أمر ضار ويجعل منظورك ضيقًا للغاية. حضر رجل ذات مرة إحدى ندواتي وبعدها اقترب مني لمحادثتي. وأخبرني بأنه كان يكافح من أجل العثور على خطيبة لأنه كان يعاني زيادة الوزن. وكان الواقع أنه فقد ٧٦ كجم من وزنه وفي أفضل حالاته، ولكن في رأسه كان لا يزال الرجل البدين نفسه. ما كان يقوله لنفسه في السنوات الأخيرة لم يعد صحيحًا ولكنه كان لا يزال يصدقه، وقد ظل عالقًا بذهنه لفترة طويلة حتى بعد أن ذهب الوزن الزائد.

للقيام بالتدريب التالي، أريد منك أن تذكر الأمور السلبية التي كنت تقولها لنفسك مجددًا، وأتبع ذلك بذكر الأدلة التي تثبت أنها لا أساس لها من الصحة، وأود أيضًا أن تنظر إلى الطريقة التي يمكنك بها إعادة صياغة كل عبارة منها بحيث تفقد دلالاتها السلبية.

من المهم أن تقوم بذلك. إذا كنت تريد أن تكون ناجحًا في عملك وسعيدًا في حياتك، فأنت بحاجة إلى تغيير الطريقة التي تتحدث بها إلى نفسك. هل تعتقد أن المليارديرات البارزين مثل كارل إيكان وآلان شوجر وريتشارد برانسون وجاك ما ولين بلافاتنيك قد وصلوا إلى تلك المكانة عبر انتقاد أنفسهم باستمرار؟ مستحيل. النجاح يتطلب إيمانًا بالذات لا يتزعزع وتفكيرًا إيجابيًّا. ابدأ في اتباع تلك العادة: تخلص من الحديث الذاتي السلبي حتى يمكنك البدء في إعادة تأطير الصورة التي ترى بها نفسك.



العبارة السلبية ١:

الدليل على عدم صحتها -

إعادة تأطير العبارة -

العبارة السلبية ٢:

الدليل على عدم صحتها -

إعادة تأطير العبارة -

ترقية حوارك الداخلي

لا تنس أن مخك يستمع إلى كل ما تقوله. قد تظن أن عبارة على غرار: أنا غبي للغاية مجرد تعليق عابر، إلا أنها كل شيء عدا أن تكون كذلك. عندما تنتقد ذاتك، فإنك تدمر شخصيتك وأي تقدم وصلت إليه. إن عقلك الباطن يستمع إلى ما تقوله، ما يتسبب في مجموعة كبيرة من المشكلات نتيجة لهذا الحوار الداخلي.

أعرف رجلًا كان يفترض به أن يلقي كلمة في حفل زفاف أخيه، وأقل ما يقال هو أنه كان يخشى هذا اليوم بشدة. لقد كان مرعوبًا تمامًا من فكرة الوقوف أمام حشد وإلقاء كلمة تقليدية عن الزفاف، وقد ظل يتحدث عن الكيفية التي جعلت هذه الفكرة تشعره بالغثيان والقلق وأنه يفضل القيام بأي شيء آخر عدا ذلك. وفي يوم الزفاف، أصيب بحساسية شديدة نتيجة القلق والتوتر. لقد كانت ردة فعل جسدية على خوفه من التحدث أمام جمهور. ما تحتاج إلى إدراكه هو أن مخك يريد حمايتك، لذلك عندما تخبر نفسك بأنك مرعوب من القيام بشيء ما، فإن رد فعل عقلك الباطن يتفاعل مع ذلك، ويفعل كل ما بوسعه لإبقائك بعيدًا عن الخطر، إذا جاز التعبير.

للغة التي تستخدمها عند التحدث إلى نفسك تأثير أكبر بكثير مما تظن. على سبيل المثال، عوضًا عن أن يقول لنفسه إنه كان مرعوبًا من الحديث أمام جمهور، كان على ملقي الكلمة أن يقول إنه يتطلع الى هذا التحدي. صحيح أن القول أسهل من الفعل، ولكن كان من شأن ذلك أن يحدث فارقًا.

يقوم رجال الأعمال الناجحون بـ إعادة التأطير والصياغة طوال الوقت. إنها طبيعة ثانية بالنسبة إليهم. إنهم لا يلومون أنفسهم على المشكلات والعقبات، بل ينظرون إليها باعتبارها تحديات يجب التغلب عليها، أو خبرات تساعدهم على تطوير مهاراتهم، وهذا المستوى من الثقة والاعتداد بالنفس لم يحدث بين عشية وضحاها. بل كان ينمو مع مرور الوقت، وثق بي؛ فالحوار الداخلي يلعب دورًا مهمًّا للغاية في تلك العملية.

اعتدت أن أقسو على نفسي كثيرًا، ولكن بمجرد تغيير لغة الحوار الداخلي، بدأت الأمور تتبدل بالنسبة إليَّ.

عندما تبدأ في تصميم مفكرتك الخاصة بالنجاح، وتدون أفكارك بها لمدة ستة أسابيع، أريد منك أن تسير على عادة يومية وهي تغذية عقلك الباطن باللغة الإيجابية. اجعلها عادة بناءة أكثر فأكثر مع كل يوم يمر. سيكون من العسير أن تنفذ ذلك في البداية، خاصة إذا كنت من النوع كثير النقد، ولكن بحلول نهاية الأسابيع الستة أسابيع، أؤكد لك أن الحديث الذاتي الإيجابي سوف يأتيك بشكل طبيعي، وسوف يتبدل مستوى ثقتك بنفسك بصورة هائلة. الخطوة الأولى هي أن تكون واعيًا باللغة التي تستخدمها. حدد بدقة الكلمات السلبية التي تستخدمها على أساس منتظم وكن واعيًا لوجودها في مفرداتك.

مثال:

بدلًا من قولك: أنا بدين للغاية، عليك أن تقول: أنا أعمل على تحسين صحتي بشكل يومي. بدلًا من قولك: لقد فشل مشروعي، قل: تعلمت من مشروعي الأول الكثير من الدروس العديدة.

فكرتك عن نفسك

يعد كونور ماكجريجور - وهو المقاتل باتحاد الفنون القتالية - أحد الأشخاص الذين أعدهم بمثابة مصدر للإلهام بالنسبة لي، حيث صار رمزًا للثقة بالنفس. إنه يذكرنا باستمرار بأنه هو الأفضل في مجاله، وأنت تعرف في أعماقك أنه هو أيضًا يعتقد ذلك اعتقادًا راسخًا. عندما يقول أشياء على غرار: أنا لا أعرف الخوف، فلا تشك في ذلك للحظة واحدة. لا يهم ماكجريجور إذا كان منتقدوه يعتقدون أنه شخص تافه، فأفعاله ونجاحاته هي التي تتحدث عنه. الأمر نفسه ينطبق على دواين دوجلاس جونسون أو الصخرة. إنه لن يتردد في إبهارك بتصميمه على النجاح. وبطبيعة الحال دعونا لا ننس ملك الثقة بالنفس محمد علي. إن مقولاته سواء داخل أو خارج حلبة الملاكمة مثال واضح على الثقة والاعتداد بالنفس. وهذا المستوى من الثقة المطلقة يمكن العثور عليه لدى جميع الفنانين الناجحين على نطاق واسع، سواء كان ذلك في مجال الأعمال التجارية، أو الرياضة، أو الموسيقى والغناء، وما إلى ذلك. إنهم يعبرون عن أنفسهم كما هم، وهم يصدقون ما يقولونه.



ترقية حياتك الآن!

قم بإدراج العبارات الخمس السلبية التي دائمًا ما تقولها لنفسك، تليها العبارات الخمس التي ستحل محلها من الآن

فصاعدًا.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

يتسم الحديث الداخلي للناجحين بالإيجابية والتشجيع، لا السلبية أو الانتقاد. وصحيح أنه تنتابهم لحظات من الشك، ولكنها مجرد لحظات ولا تتغلب على جل تفكيرهم. إن الرموز الأكثر نجاحًا لا يحكمون على أنفسهم من خلال الانتكاسات التي يمرون بها، وبالتأكيد لا يسمحون لتلك الانتكاسات بتحديد هويتهم. هذه عادة يرتكبها معظم الناس، وعلى الرغم من أنها لا تخدمنا بأي شكل من الأشكال، فإننا لا نزال نقع ضحية لها مرارًا وتكرارًا.

إنك تصبح ما تعتقده عن نفسك. أنت في الموضع الذي أنت عليه اليوم في حياتك على أساس هذا الاعتقاد.

أوبرا وينفري، رائدة أعمال تليفزيونية

تتحدد معتقداتك وما تعتقده عن نفسك بدرجة كبيرة عن طريق بيئتك. إن معظم ما تعتقده عن نفسك الآن هو نتيجة لما أخبرك الآخرون به. سوف تتفاجأ من المقدار الذي يتحكم به ذلك في سلوك عقلك الباطن. قبل بضع سنوات أتممت إحدى الدورات الدراسية وقد ظل شيء قاله المدرب عالقًا في ذهني دائمًا: معظمنا يحمل هويات لم نخترها. نحن الأشخاص الذين أخبرنا الناس بأنهم كذلك، بدلًا من أن نكون الأشخاص الذين نخبر أنفسنا بأننا كذلك.

إن فكرتك عن نفسك هي التي تعبِّر عن هويتك. إنها مزيج من الشخص الذي كنت تعتقد أنك تكونه والشخص الذي تريد أن تصبحه، والطريقة التي تتحدث بها إلى نفسك تتحكم في الكثير من سلوكياتك. إذا كنت في العادة تتحدث إلى نفسك بطريقة سلبية، فستحتاج إلى إعادة تدريب مخك. الأمر صعب في البداية، ولكن ثق بي، كلما فعلت ذلك، تَرَسَّخَ الأمر بداخلك بدرجة أكبر.

عندما كنت أقول لنفسي إنني فاشل في الدراسة الأكاديمية، كنت لا أقوم بالأمور التي يقوم بها المتفوقون في الدراسة، مثل المذاكرة. إذا جعلت نفسك تصدق أنك متفوق أو ذكي، فلن تكون لديك أية مشكلة مع فكرة الدراسة، فالأشياء التي تقولها لنفسك إما ستساعدك أو تعرقل تقدمك سواء في حياتك الشخصية أو العملية. ما عليك القيام به هو معرفة ما هو صحيح وما هو غير صحيح.

هل تذكر قصة الرجل من القسم السابق الذي فقد ٧٦ كجم من وزنه ولكنه في رأسه كان لا يزال يعاني زيادة الوزن؟ إنه مثال جلي على قدرة الأفكار المترسخة من الماضي على التأثير في مستقبلك. تتشكل هويتك مما تقوله لنفسك حتى هذه النقطة، ولكن إليك أهم ما ينبغي تذكره. إن كنت تخبر نفسك بشيء ما منذ وقت طويل، فإن هذا لا يجعله صحيحًا. في بعض الأحيان نكون مرهونين بالتفكير بطريقة معينة بسبب ما أخبرنا به والدانا خلال سنوات النشأة والتكوين، فأنت خلال طفولتك تظن أن والديك يعرفان كل شيء، وبالتالي فإن كل شيء يقولانه لك يصبح حقيقة بالنسبة إليك.

من أين تأتي معتقداتك؟

إن من ولدوا في أحد أطراف العالم يرون الروحانية بطريقة تختلف تمامًا عمن وُلدوا في الطرف الآخر. وتعتبر كرة القدم مثالًا آخر على ذلك، فمن وُلدوا في جانب من مدينة مانشستر سيشجعون فريق مانشستر سيتي، ومن ولدوا في جانب مختلف من المدينة نفسها سيشجعون فريق مانشستر يونايتد. والسبب الوحيد الذي يفكر فيه الجانبان بشكل مختلف، سواء كان ذلك في كرة القدم أو الروحانيات، هو أن هذه هي الطريقة التي قيل لهم بأن يفكروا بها. من المفيد أن تسأل نفسك إذا كانت معتقداتك صحيحة، أو إذا كانت قد تشكلت نتيجة لبيئتك والأشخاص المتواجدين في هذه البيئة. حدد المعتقدات التي تساعدك وتلك التي تعوقك. هل معتقداتك تجعلك سعيدًا أم مفعمًا بالكراهية؟ داعمًا للآخرين أم تحمل ضغائن ضدهم؟ إن الصدق أمر بالغ الأهمية هنا.



ترقية حياتك الآن!

فكرتك عن نفسك.

كيف ترى نفسك؟

كيف تريد أن تصبح؟

ترقية هويتك

عندما تفكر في الأمر، سوف تدرك أن محتويات فكرتك عن نفسك غالبًا ما كانت تتشكل منذ طفولتك. عندما تولد، تأتي إلى العالم كورقة بيضاء. ومع مرور السنوات تبدأ في فهم العالم من حولك، بينما يبدأ الناس في بيئتك الخاصة في تكوين بعض المعتقدات حولك. إن معتقداتنا هي ما يشكلنا، ولكن هذه المعتقدات مصدرها هي الناس من حولنا، لذلك فإن الأمر يستحق أن نعرف الفارق بين الحقيقة المطلقة والحقيقة النسبية، فالحقائق المطلقة هي البديهيات وحسب. إذا

سرت على حافة أحد المباني، فإنك ستقع. هذه حقيقة مطلقة. أما الحقيقة النسبية، فهي ما أقنعت نفسك بأنه صحيح.

نحن جميعًا نعطي للحوادث التي تقع عندما نكون أصغر سنًّا معاني معينة تظل عالقة بأذهاننا ونحن بالغون. ربما ذات مرة وأنت مراهق قرأت شيئًا بصوت عال في الفصل ووجدت الجميع يسخرون منك. ربما ربطت هذا الحادث بفكرة أنك لست ماهرًا في الحديث أمام جمهور، وهذه حقيقة نسبية. إنه شيء أقنعت نفسك به، وإليك الخبر السار: كل ما تعتقده عن نفسك قابل للتوقف، وبإمكانك تغييره أو إعادة تأطيره. إن طفولتك لن تتغير أبدًا، ولكن المعنى الذي أسبغته عليها هو القابل للتغيير بكل تأكيد.

نحن نميل إلى إسباغ معان عاطفية على أحداث مختلفة؛ ولكن الحقيقة هي أن هذه الأحداث لا تحمل في ذاتها أي معنى على الإطلاق. إن المعنى الذي نسبغه عليها هو ما يسبب تلك المشاعر السلبية المرتبطة بها.

لنتحدث عن سيناريو شائع كمثال. إذا مر أمامك شخص تعرفه دون أن يقول مرحبًا، فإنك غالبًا ستقفز إلى الاستنتاج الذي يقول إنه تجاهلك عمدًا بينما كان سبب غفلته في الواقع مشكلات شخصية يمر بها. إنه سبب وجيه لعدم تحيته لك، ولكن الاحتمال الأكبر هو أنك افترضت على الفور أنك أنت السبب في عدم تحدثه معك.

لنفترض أن عميلاً ترك تعليقًا سيئًا على صفحتك بأحد مواقع التواصل الاجتماعي. هل عليك أخذ هذا التعليق بمحمل شخصي؟ لا، بل تتمهل وتتغاضى عن السلبية في التعليق حتى تتمكن من تحديد ما هي الشكوى الفعلية، فأنت لا تولي اهتمامًا كبيرًا للمظهر السلبي الخارجي لعبارات على غرار: هذا هو أسوأ مطعم أكلت فيه في حياتي. ضع في اعتبارك أن الناس سوف يبالغون دائمًا في صياغة العبارات التي تعبر عن الغضب أو الضيق، وهذه هي الحال خاصة عندما يتعلق الأمر بكتابة نقد سلبي، لذلك لا تدع اختيارهم للكلمات يؤثر عليك. وبمجرد الانتهاء من معرفة شكواهم، اعترف بها، واعتذر إذا لزم الأمر، وحاول تسوية الأمر مع العميل بحيث يترك المحادثة بوجهة نظر مختلفة عن مؤسستك. يمكن لهذه المحادثات حامية الوطيس أن تكون صعبة للغاية، وكثيرًا ما ينتهي الأمر إلى تقوية الأفكار السلبية التي كنت تقولها لنفسك بالفعل: (أنا لست كفئًا في العمل بما فيه الكفاية، إلخ)، فاحذر من ذلك. لا تسمح لمثل هذه الحوادث بتعزيز الحقائق النسبية التي تقولها لنفسك. وعوضًا عن ذلك، ركز على التغييرات التي يمكنك إحداثها بحيث لن تتكرر مثل هذه الشكوى التي عبر عنها العميل السابق.

إعادة تأطير المعنى

بمجرد التوقف عن إسباغ معانٍ مختلفة على الأحداث المختلفة، فإن المشاعر السلبية والضغوط المصاحبة لها تميل إلى الاختفاء. أعلم أن القول أسهل من الفعل، ولكن الأمر يستحق أن تأخذ ما يلزم من الوقت للتخلص من هذه العادة

على مدى الأسابيع الستة المقبلة. في المرة القادمة التي يؤلمك فيها أحدهم أو يهينك، تمهل قليلًا وانظر إلى الأمر بشكل موضوعي. أنت - ولا أحد سواك - المسئول عن تشكيل هويتك. هل تظن أن الأوان قد فات للتغيير؟ أنت مخطئ!

عندما يتعلق الأمر بالثقة بالنفس، لا يمكن إلا لقلة قليلة أن ينافسوا المقاتل الأيقونة الذي ذكرته آنفا كونور ماكجريجور؛ فهو معروف بعباراته الجريئة وثقته بنفسه التي لا تتزعزع، ولكن هذا لم يكن توجهًا اعتمده عندما بدأت مسيرته المهنية في الانطلاق. لقد كان على هذا النحو قبل فترة طويلة من شهرته، وبالتأكيد قبل فترة طويلة من الوقت الذي كان فيه الهتاف باسمه يزلزل الأرض في لاس فيجاس. إن عقليته وطريقة تفكيره هما السبب في ازدهار حياته المهنية. لقد كان يتخيل نفسه بطل العالم حتى عندما كان عاطلًا عن العمل ويعيش على إعانة الدولة.

وحتى هذا اليوم، لن تجد ماكجريجور يقول أبدا إنه يأمل في الفوز، بل سيقول عن اقتناع تام إنه سيفوز حتمًا. وهو لا يكتفي بالقول؛ فعندما يضع هدفه نصب عينيه، فإنه يتبع ذلك بالتصرفات اللازمة لتحقيقه.

هل لاحظت أن كل شيء يعود إلى العمل؟

أنا أكفي

يؤمن معظم الناس في أعماقهم بأنهم ليسوا بما يكفي من الأهمية، وهذا مرده إلى الطفولة. ففي تلك المرحلة تكون جميع الأمور على ما يرام إلى أن تصل إلى سن الرابعة أو الخامسة حيث يتعين عليك أن تبدأ في اتباع التعليمات. ويتحول الوضع فجأة من كونك قادرًا على فعل ما تريد والتمتع بالحرية المطلقة إلى تلقي الأوامر.

ربما كان والداك متعبين بعد العمل لساعات طويلة فيطلبان منك الصمت، وفجأة تبدأ في التفكير بأن صوتك لا يهم، بينما في الواقع الأمر لا علاقة له بك على الإطلاق. ومع ذلك، فإنك تسبغ على الموقف معنى ليس دقيقًا تمامًا ويظل عالقًا بذهنك. وكلما حدثت أمور كهذه، انخفض تقديرك لنفسك.

للمتحدثة التحفيزية ماريسا بير طريقة رائعة فيما يتعلق بإجبار الفرد على تذكير نفسه بأنه مهم بما يكفي. (وأقول إجبار لأن معظمنا يرفض صراحة الاعتقاد بأننا مهمون بما يكفي). تنصح ماريسا الناس دائمًا بكتابة كلمة أنا أكفي بأحمر الشفاه على المرآة وتركها كذلك، فهو مكان مضمون رؤيته بانتظام. عندما سمعت لأول مرة عن هذه الطريقة، اعتقدت أنها كان سخيفة نوعًا ما، ولكن لم يكن لديَّ شيء لأخسره فقررت تجربتها والاكتشاف بنفسي إذا كانت ستعمل أم لا. فقط في السنوات القليلة الماضية بدأت في الانفتاح على مثل هذه الطرق.

قبل تجربة طريقة ماريسا بنفسي، كنت سأعتبرها مجرد هراء لا طائل منه، ولكن لا بد لي من القول إنها أحدثت فارقًا في طريقة تفكيري. إذا قررت تجربة هذه الطريقة - وأوصيك أن تفعل - فتأكد من أنك تبذل جهدًا واعيًا لقراءة العبارة

بصوت عال في كل مرة تراها، وإلا فإنها ستفقد فاعليتها وتصبح مجرد خربشة تتجاهلها يوميًّا ثم تنساها في نهاية المطاف.

قبل أن ننتقل إلى الفصل التالي، أريد منك أن تلتقط صورة للعبارة التي تصف بها نفسك، وتحفظها خلفية لشاشة حاسوبك المحمول، أو هاتفك، أو تطبعها وتعلقها في مكان ملحوظ وتولي انتباهك إليها بصورة يومية.

داخل معظمنا هناك ناقد شرس لديه الكثير ليقوله! إذا كان الناقد بداخلك كثير الحديث، فعليك القيام بالتدريب التالي دون جدال.

الآن، هل حللت تدريبات طقوس النجاح والقيم الأساسية حتى الآن؟ إن لم يكن الأمر كذلك، فلماذا أنت مستمر في القراءة؟ عد وقم بحلها.

! إليك خلاصة الفصل الثاني حتى تقوم بترقية حياتك

- إن العبارات السلبية التي تقولها لنفسك ليست حقيقية.
- قم بتحديد قيمك الأساسية. إنها ستكون بمثابة البوصلة التي توجهك للقيام بما يتعين عليك القيام به على أساس يومي.
- أنا أكفي! اكتب هذا الشعار، وألصقه على الثلاجة / الجدار / إلخ، واقرأه بصوت عال كلما تراه.
- عندما تواجه شكوى في عملك، تمهل قليلًا وتغاض عن السلبية في التعليق حتى تتمكن من تحديد ما هي الشكوى الفعلية، ثم تعامل معها بما يلزم وامض قدمًا.
- كن واعيًا باللغة التي تستخدمها وابدأ في استبدال الكلمات الإيجابية بالكلمات السلبية.
- أنت بحاجة إلى تحديد مفهوم النجاح بالنسبة لك. فإن لم يكن واضحًا في ذهنك، فإنك لن تحصل على ما تريد.
- **كن متعلمًا نشطًا، لا سلبيًّا، فالمتعلمون السلبيون لا يحققون نجاحات تذكر؛ لأنهم يفتقرون إلى العنصر الوحيد المطلوب للنجاح: الفعل والتصرف.**

ترقية حياتي: جيل كارول (إحدى عميلاتي)

كلما صارت طريقتي الجديدة في التفكير أكثر رسوخًا، صرت أقل خشية للفشل.

قبل لقائي بـ بات، كنت أسير في حياتي دون بذل مجهود حقيقي. كنت قد فقدت طريقي وأضعت إمكاناتي. في غضون ٥ أشهر من مقابلتي مع

بات استقلت من عملي، بعد بضعة أشهر افتتحت أول مقهى لي كان يتسع لـ ٣٠ فردًا. ومنذ ذلك الحين قمت بافتتاح أول مطعم لي في المدينة يتسع لـ ١٣٠ فردًا، فضلًا عن إنشاء مشروع يدعم رائدات الأعمال. كما اجتهدت في ممارسة الرياضة بطرق لم أظن يومًا أنني قادرة عليها. وبتشجيع بات ساعدت على جمع الكثير من التبرعات لمختلف الجمعيات الخيرية وما زلت أواصل القيام بذلك. ولكن أعتقد أن الفارق الأكبر هو أنني الآن الشخص الذي يفترض بي أن أكونه.

والآن أعيش حياتي الفريدة في كل يوم بصورة تتماشى مع قيمي الأساسية، وهكذا يمكنني خدمة المجتمع الذي أعيش فيه، وبطريقة أفضل بكثير.

قبل لقائي بـ بات، كنت أعيش حياتي من أجل إبقاء الآخرين سعداء. لم يكن ذلك ما أردته، ولكنني لم أسأل نفسي قط عما أريده. لم أكن أعرف هويتي ولم أر أفق الاحتمالات الموجودة أمامي.

كان أول التغييرات المهمة هو تغيير طريقة تفكيري. وبمساعدة بات كان الأمر ممتعًا أيضا، فقد جعلني أتوجه إلى القراءة وأعيد تثقيف نفسي. لقد تعلمت في السنوات الأربع الماضية أكثر مما تعلمته منذ مراحل الدراسة. وبمجرد أن بدأت في التفكير بطريقة صائبة، بدأت في ممارسة الرياضة بانتظام والاهتمام بنظامي الغذائي. وكي أفعل ذلك حرصت على الاستيقاظ مبكرًا والحفاظ على روتيني اليومي. كان هذا ضروريًّا لأبدأ في القيام بتحقيق ما وضعته نصب عيني. ومن نقاط الانطلاق الرئيسية أيضا كان البدء في النظر إلى الأمور بأكثر من منظور مع الابتعاد عن منطقة راحتي وكل ما هو مألوف. وسواء كان افتتاح أول كافتيريا أو خوض سباق تحدّي الوحل، فقد ساعدني بات دائمًا على التطلع لهدف أكبر. وكلما صارت طريقتي الجديدة في التفكير أكثر رسوخًا، صرت أقل خشية من الفشل. لقد صار لديَّ الآن أهداف محددة للغاية ورؤية واضحة حول وجهتي التالية.

ومع تقدم سير رحلتي في الحياة، صار التثقيف جزءًا مهمًّا منها، وكبر اهتمامي بحضور الندوات وبممارسة التأمل. ومن التغييرات المهمة الأخرى كان أخذ استراحات - بصرف النظر عن مدى انشغالي - وتعلمت أن أكون ممتنة حقًّا وأقدم المساعدة إلى من يحتاج إليها.

وقد أدى تغيير طريقتي في التفكير إلى إحداث أكبر تأثير، فلم أعد أعيش في معاناة. وقد صارت جميع الآلام والصراعات الآن تعطيني مزيدًا من القوة. كما صار عندي من الأدوات ما يجعلني أعود إلى موضعي الطبيعي كلما تعثرت؛ فالحياة هي رحلة ونحن لا نعرف حقًّا ما هو قادم. لا شيء سيعوقني مجددًا بعد الآن. ليس بعدما تحررت من نفسي القديمة، التي كانت تعرقلني وتعوق طريقي.

- لقد حررني بات بكل تأكيد.

الفصل الثالث

تحديد الهدف

عادة ما يبالغ الناس في تقدير ما يمكنهم القيام به في يوم واحد بينما يقللون من شأن ما يمكنهم القيام به في عمر بأكمله.

- بيل جيتس، رائد أعمال أمريكي، وأحد أقطاب المال والأعمال، ومحب للأعمال الخيرية

نشر كريس ساكا - أحد المستثمرين في شركة أوبر - قصة رائعة على موقع ميديوم عن صديقه وزميله ترافيس كالانيك، الرئيس التنفيذي لشركة أوبر. إنها من تلك القصص التي تتبادر دائمًا إلى ذهني كلما تحدثت عن تحديد الأهداف وأهمية التركيز بدقة على تحقيقها. يقول ساكا إنه عندما كانت شركة أوبر لا تزال في مهدها، كان كالانيك يبقى بصحبة ساكا وأسرته خلال العطلات. وفي صباح أحد الأيام، بينما كان أفراد الأسرة مجتمعين، قرر والد ساكا أن يتحدى كالانيك ليشاركه اللعب في إحدى ألعاب نينتندو وي الافتراضية وكانت التنس. كان كالانيك بحسب ما قاله ساكا مستيقظًا بالكاد في ذلك الوقت، ولكنه وافق.

منذ البداية، كان رئيس شركة أوبر يهزم والد ساكا باستمرار على الرغم من أنه لم يبد أنه يبذل كثيرًا من الجهد، في حين أن والد ساكا كان يبذل قصارى جهده. ولكن كالانيك فاز في جميع المباريات. في الواقع، فإنه طوال الوقت الذي كانا يلعبان فيه، لم يسجل والد ساكا نقطة واحدة، على الرغم من كونه لاعب تنس ماهرًا للغاية ومعتادًا لعب التنس الافتراضي! كان الأب مذهولًا بسبب هزيمته، ولا غرو أنه بدأ يتشكك في قدراته ويتساءل بينه وبين نفسه ما إذا كانت مهاراته بدأت تنحسر. عند هذه النقطة، يتذكر ساكا، أن كالانيك ابتسم وانتقل إلى صفحة إعدادات لعبة وي حيث كانت هناك قائمة بالتصنيف العالمي، وقال: لديَّ اعتراف يا سيد ساكا. لقد لعبت قدرًا لا يستهان به من مباريات التنس الافتراضية. في الواقع إنني من المتصدرين في التصنيف العالمي لهذه اللعبة، حيث أصنف حاليًّا باعتباري الثاني على العالم.

كان كالانيك هو ثاني أفضل لاعب في العالم في تنس الوي، وعند هذه النقطة أدرك ساكا هاجس كالانيك الشديد عندما يتعلق الأمر بتحقيق هدف. على الرغم من أنه يعمل على مدار الساعة فيما تعتبر الآن واحدة من أكبر شركات النقل في

العالم، إلا أنه لا يزال يركز بقوة على لعبة التنس الافتراضي؛ لأنه كان يستهدف أن يصبح المصنف الأول عالميًّا.

ظهرت هذه القصة بعد أن أعلنت جوجل أنها ستطلق منافسًا لشركة أوبر، وبعد معرفته بالخبر، قال ساكا إنه بينما يعتبر أن لاري بايج مؤسس شركة جوجل رجل عبقري، إلا أنه لا يتعين عليه أبدًا أن يتنافس مع رجل مثل ترافيس كالانيك. وبطبيعة الحال، أدت التغريدة إلى إطلاق وسائل الإعلام وابلًا من الأسئلة حول ما شهده ساكا بخصوص شخصية كالانيك وجعله يخشى المنافسة مع مؤسس شركة أوبر. وأوضح ساكا أن التفكير في هزيمة رجل مثل كالانيك كان

قضية خاسرة، وقص عليهم قصة مباراة التنس الافتراضي باعتبارها دليلًا على ذلك، وكتب يقول: إذا قرر كالانيك أن يبحث في إمكانية الخوض في مجال جديد، فإنه سيكون خبيرًا حقيقيًّا في غضون أيام. إذا كان يريد أن يعلم بعض المعلومات عن إحدى المدن الجديدة، فسيكون هناك لمدة ٢٤ ساعة منذ الآن بحقيبة ظهر صغيرة يقضي وقته في الحديث مع سكانها. إذا كان يريد أن يصبح أفضل لاعبي التنس الافتراضي في العالم - حتى وقت انشغاله بتأسيس إحدى أسرع الشركات نموًّا في التاريخ، وتقديم المشورة لنصف دزينة من الشركات الأخرى من بيته الشهير الملقب بجامباد، فأعطه فقط بضعة أسابيع.

ربما كان هذا مثالًا متطرفًا، ولكنه يمنحنا بعض البصيرة اللازمة حول طريقة تفكير أحد أقطاب عالم المال والأعمال (ولعبة التنس الافتراضي كذلك!). فسواء كان الهدف هو بناء شركة ناجحة دوليًّا، أو أن يصبح هو المصنف الأول عالميًّا في لعبة على الكمبيوتر، فالأمر سيان بالنسبة إلى كالانيك، ويظل مستوى التركيز كما هو بمجرد تحديد الهدف. هذا هو مستوى التركيز الذي تحتاج إلى الوصول إليه إذا كنت ترغب في إحداث تغيير جذري في حياتك؛ ولكن قبل أن تصل إلى ذلك، نحتاج إلى إتمام عملية مهمة وهي تحديد الهدف، والتي يمكن القيام بها باتباع هذه الخطوات الخمس.

الخطوة الأولى: رؤية الغاية النهائية

إن أفضل قرار يمكنك اتخاذه هو القرار الصحيح، أما ثاني قرار يمكنك اتخاذه فهو القرار الخطأ. والأسوأ هو عدم اتخاذ أي قرار مطلقًا. امتلك زمام أمرك وكن المتحكم في أمور حياتك.

بات ديفيلي

إن معظم الناس لا يأخذون الوقت الكافي لتأسيس رؤية واضحة عما يريدونه بالضبط. إنهم يعملون ويكدحون، لكنهم لا يعرفون ما يعملون من أجله. إذا فشلت في معرفة ما تريد من حياتك بالضبط، فسينتهي بك الأمر ببعض الفتات الذي لم

يرده البقية. أنت الشخص الأكثر أهمية في العالم، فلِمَ ترضى بالفتات؟ إنها ليست طريقة أنانية في التفكير، بل من الضروري أن تفكر بهذه الطريقة؛ لأن الواقع يقول إنه لا أحد آخر سيرعاك أو سينقذك.

الخطوة الأولى لتحقيق أي هدف هي تحديد هذا الهدف بقدر الإمكان، وعليك أيضًا أن تقوم بتعيين التاريخ الذي تريد لهذا الهدف أن يتحقق بحلوله. عندما قررت أن أجمع تبرعات قدرها ١٠٠ ألف يورو من أجل مرضى التليف الكيسي بإيرلندا، قررت على الفور موعدًا بحلوله أكون قد انتهيت من جمع المبلغ، وهو ٥ أكتوبر من عام ٢٠١٤. ولم نكتفِ بالوصول في الموعد النهائي الذي وضعناه لأنفسنا فحسب، بل انتهى الأمر بنا إلى جمع ١٦٥ ألف يورو.

يميل معظم الناس إلى الهوس بالتفاصيل الصغيرة على حساب الالتزام بالموعد النهائي، ولكن هذا هو أيضًا السبب في أن معظم الأهداف لا تتحقق للنهاية. عليك الاهتمام بالصورة كاملة، لا بجزء منها وحسب، قبل أن تفهم كيف ستصل إليها. لم تكن لديَّ أية فكرة عن الكيفية التي سأجمع بها مبلغًا قدره ١٠٠ ألف يورو. ما عرفته فقط هو أنني سأقوم بذلك، وبمجرد تحديد هدفي، حملت نفسي مسئولية تنفيذه، وبدأ الهدف يتحقق. عندما تقرر شيئًا، يتحول كل شيء آخر إلى أدوات للمساعدة.

وإليك الطريقة التي يعمل بها فن تحديد الأهداف. إذا لم تحدد ما تريده بدقة، فقد تصل إلى تحقيقه أو إلى أقرب نقطة إلى ذلك، ولكن إذا حددت هدفك بدقة، فستكون لديك أفضل فرصة لتحقيقه وبسرعة. والتشبيه الذي أذكره لمن يحضرون ندواتي هو أنهم إذا كانوا في الجانب الآخر من العالم وسيسافرون لزيارتي، فإنهم سيكونون بحاجة إلى خريطة. فإذا كانت لديهم خريطة إيرلندا، فسيكون هناك بعض الأمل في العثور عليَّ، ولكن قد لا يحدث ذلك. أما إذا كانت لديهم خريطة جالواي، ستكون فرصتهم أفضل في العثور عليَّ. وأخيرًا إذا كانت لديهم خريطة القرية التي فأعيش فيها، فإنهم بالتأكيد سوف يعثرون عليَّ. هذه هي الطريقة التي يعمل بها فن إعداد الأهداف. كلما كنت أكثر تحديدًا بخصوص ما تريد، زادت احتمالية تحقيقه.

لا يمكنك تحقيق هدف لا تراه.

دايموند جون، مؤسس شركة فوبو

أريد منك أن تتصور نفسك بعد ١٢ شهرًا من الآن. لا تفكر فقط في الممتلكات المادية التي ستجمعها، بل فكر في مشاعرك. هل أنت سعيد؟ هل تشعر بأنك مفعم بالحيوية؟ هل تحسنت صحتك؟ هل أنت في حالة رضا؟ هل أنت فخور بالتقدم الذي أحرزته خلال

الـ ١٢ شهرًا الماضية؟ هل أنت متحمس للأهداف والخطط المستقبلية؟ أم أنك ما زلت تعمل بالوظيفة نفسها وتعيش اليوم بيومه؟ هل لا تزال تشعر بعدم الاكتمال؟

هل تستيقظ كل صباح شاعرًا بأنك لم تتمتع بليلة نوم هنيء؟ هل تشعر بأنك تكافح بلا طائل طوال الـ ١٢ شهرا الماضية؟ هل لا تزال تشعر بالسأم من وضعك الراكد في الحياة؟

من الواضح أنه لا أحد يود الشعور بما ذكرته في المجموعة الثانية من الأسئلة، ولكن ماذا تفعل لضمان ألا يكون هذا هو وضعك بعد ١٢ شهرًا من الزمن؟ إليك التدريب التالي: أريد منك أن تختار هدفًا يخص أي نطاق رئيسي في حياتك، مثل صحتك، أو علاقتك بالآخرين، أو أسرتك، أو وظيفتك، أو وضعك المادي، وما إلى ذلك، ثم تعيين التاريخ الذي تريد لهذا الهدف أن يتحقق بحلوله.

إنك ستحتاج إلى مساحة إضافية للتفكير الخلاق مع استمرارك في قراءة هذا الكتاب، لذلك إذا لم تكن قد فعلت ذلك حتى الآن، فعليك أن تحضر دفترًا منفصلًا. من المثالي أن يكون لديك في المعتاد دفتر خاص بوضع الأهداف. عندما أزور أصدقائي ومعارفي الناجحين أضحك دائمًا عندما أرى مجموعة الدفاتر المثيرة للإعجاب التي يحتفظون بها بفخر، والتي تتنوع بين دفاتر الملاحظات وتلك المخصصة لكتابة المذكرات. إن تخصيص دفتر لتحديد الأهداف يعد نزعة شائعة بين الناجحين، وهي نزعة يحسن بك اتباعها.



ترقية حياتك الآن!

كيف أريد أن أشعر بعد ١٢ شهرًا من الآن؟

خذ زمام المبادرة

لا تترك الأمر حتى الغد. خذ زمام المبادرة وابدأ من اليوم.

ميشيل مون، مؤسسة شركة ألتيمو

في التدريب المقبل، أريد منك أن تكتب شيئًا تريد تحقيقه، وتحدد تاريخًا تريد تحقيقه بحلوله. غالبًا ما يرفض الناس القيام بذلك، ويضعون قائمة بمجموعة من الأعذار، كل واحد منها متنكر في صورة سبب، وهم يقولون عبارات على غرار: حسنًا، أنا بحاجة إلى مزيد من الاستقصاء عن الأمر كي أتمكن من الإيفاء بالموعد النهائي، أو ليس لديَّ الوقت الآن بسبب أطفالي / عملي / إلخ، ولكن في العام المقبل، سأعمل نحو تحقيق هدفي.

إن تقاعسهم عن الالتزام بالهدف عادة ما ينبع من الخوف من الفشل أو من أن يتمخض حلمهم عن الصورة التي كانت ماثلة في أذهانهم. لقد سمعنا جميعًا القول

المأثور القديم: لن تقابل أبدًا من تعتبرهم قدوة لك لأنك ستشعر بخيبة أمل. وبعض الناس - دون أن يعوا - يفكرون بالمنطق نفسه فيما يتعلق بأهدافهم. إنهم يخشون ألا تتطابق الحقيقة مع الصورة الماثلة في أذهانهم. بالنسبة لبعض الناس، يكون احتمال تحقيق حلمهم بمثابة قوة دافعة، ولكن بالنسبة للآخرين يكون له تأثير معاكس. ونتيجة لذلك، فإنهم دون وعي يعوقون تقدمهم بأنفسهم. فبدلًا من المخاطرة وخوض طريقهم، تجدهم متلكئين، وهم يقنعون أنفسهم بأنهم سيحققون هدفهم الكبير ولكن ليس الآن بل خلال السنوات القادمة.

هل تتذكر ما ذكرته لك من قبل عن العيش في أرض الخيال؟ قد تتساءل كيف يمكن لعقلك الباطن أن يجعلك تقف حائلًا بينك وبين تقدمك؟ عندما يبني الشخص صورة في ذهنه لما يشبه خط النهاية، يصاب جزء منهم بالخوف الشديد. انهم لا يريدون جرح كبريائهم إن فشلوا في تحقيق هدفهم، والأهم من كل ذلك هو أنهم لا يريدون أن يخيب أملهم. وكما فسرت في الفصل السابق، يشعر المخ على الفور بهذا الخوف، ويفعل كل ما بوسعه لمنع صاحبه من المخاطرة بالاقتراب من هذا الخطر المتخيل. هذا هو السبب في أن بعض الناس دائمًا ما يجدون الأعذار لعدم الالتزام بتحقيق أهدافهم، فتجدهم يخلقون حالة من الفوضى تمنعهم من التقدم. إنهم هم من يقفون حائلًا بين أنفسهم وبين فرص نجاحهم. إذا كان هذا هو وضعك، فأنت بحاجة إلى حل لإحداث تغيير فوري؛ لأن الحقيقة المحزنة هي أن الفرص التي تبعد نفسك عنها قد تكون هي التي ستغير حياتك للأفضل.

عليك أن تدرك أن السبيل الوحيدة للخروج من دوامة الأعذار هي اتخاذ إجراء مناسب. في التدريب التالي، أريد منك أن توقف حالًا جميع المخاوف المتعلقة بتحقيق أهدافك، واتخاذ قرار بشأن هدف واحد فقط تريد تحقيقه. وضع في اعتبارك أن الله حباك نعمة حرية التفكر، لذا اجمح بخيالك وأطلق لطموحك العنان، فليس لديك ما تخسره.

التصرف الفوري غير المثالي

إذا كانت رؤيتك واضحة بما يكفي، فلن تحتاج إلى معرفة جميع دقائق الخطة أو القلق بشأن خطوتك التالية. علمتني تجربتي أنه حالما يتخذ الشخص قرارًا بالقيام بأمر معين، يكون لديه الدافع للبحث عن سبب يجعله يقوم به. إنه لا يكون بحاجة إلا إلى الثقة بأنه سيحقق ما يصبو إليه.



ترقية حياتك الآن!

هدفي:

الموعد النهائي:

إن كل شيء حولنا هو عبارة عن طاقة، وعليك أن تكون متناغمًا مع الوتيرة التي يسير عليها الشيء الذي تريد، وستحصل عليه لا جدال. لا يمكن أن تكون هناك أية وسيلة أخرى. هذه ليست فلسفة، بل فيزياء.

داريل أنكا، فنان

كلما ظهرت شركة جديدة مذهلة مثل أوبر، أو هيلو، أو فيسبوك يقول الملايين من الناس: لقد جاءتني هذه الفكرة أولًا!.

الأفكار متاحة للجميع، ولكن العمل هو المفتاح هنا، وكذلك اتخاذ القرار. أنت بحاجة إلى أن تنشئ عن عمد عادة التوقف عن التسويف. كيف تفعل ذلك؟ من خلال اتخاذ القرارات والإجراءات اللازمة والعمل وفقًا لها.

إذا قمت باتخاذ الإجراءات اللازمة لتحويل أفكارك إلى واقع، فتخيل إلى أي مدى ستكون شخصًا مختلفًا عن الذي أنت عليه في غضون ١٢ شهرًا من الآن. أضمن لك أنك ستشعر بالسعادة، وبالمزيد من الدافعية، وبالتأكيد بالمزيد من الرضا والشعور بالاكتمال. الآن تخيل إلى أي مدى ستكون حياتك مختلفة عمومًا في غضون ١٢ شهرًا من الآن. لديك حياة واحدة لعيشها؛ لذا توقف عن تأجيل الأشياء المهمة. لم تخلق كي تعمل من التاسعة وحتى الخامسة في وظيفة تكرهها، وتدفع ضرائبك عامًا بعد عام، ثم تموت في نهاية المطاف!

سيستخدم بعض الأشخاص ذرائع على غرار: لا أستطيع بسبب ... أنني ليس لديَّ ما يكفي من المال، أو الوقت ... إلخ. ابدأ بما لديك. تعد قصة إد شيران هي أفضل مثال على ما أعنيه هنا. كان إد مراهقًا أخرق يرغب في أن يصبح مطربًا مشهورًا، لذلك استخدم ما كان لديه بالفعل وبدأ رحلته. لقد جلب جيتاره ونزل إلى الشارع. هناك صورة شهيرة له يقف فيها في ركن بشارع شوب بمدينتي جالواي ويغني للمارة. بعد ١٠ سنوات أو نحو ذلك، وبدلًا من كونه لا يزال يجوب شوارع جالواي، كانت التذاكر قد نفدت في حفلاته التي أقيمت بأكبر ساحات أيرلندا لعدة ليال. لم يكن إد يعرف في البداية ما الخطوات اللازمة للوصول إلى هذا المستوى من النجاح، لكنه كان يعرف ما يريد ولم يمنعه عدم وجود خطة من المضي نحو ما كان يصبو إليه. لقد كانت لديه رؤية طموحة وواضحة، وبناء على ذلك اتخذ ما يلزم من خطوات ثابتة لتحقيق هذه الرؤية.

انظر حولك في الغرفة التي تجلس فيها في هذه اللحظة بالذات. بدأ كل شيء في ذلك بفكرة فكر فيها أحدهم. حتى الكتاب الذي تقرؤه بدأ كمجرد نزوة طرأت في عقلي. لم يكن كتابًا في البداية، بل بدأ مجرد هدف ومن ثم تطور الأمر. في بعض الأحيان تصبح الأماكن الأقل احتمالًا هي منبع أفضل الأفكار. خذ شركة فيش فلوبس للأحذية كمثال، فلقد جاءت فكرة هذه العلامة التجارية بعد أن رسم طفل

صغير سمكة على مخطط صندل مطبوع فوق قطعة من الورق. لقد ازدادت مبيعات الشركة وصارت تساوي ملايين الدولارات بسبب خربشة طفل لا أكثر!

بدأ كل شيء من حولك كفكرة اتبِعت بعمل. للأسف، فإن معظم الناس يستخدمون عملية التفكير بطريقة سلبية بدلًا من جعلها طريقة مثمرة.

إن جميع الأحلام والأفكار مهمة، ولكن في نهاية المطاف لا تتشكل حياتك فعلًا إلا بعملية اتخاذ القرار والإجراءات اللازمة لتنفيذ هذا القرار.

تأمل شكل حياتك إلى الآن، وفكر في القرارات التي قمت بها - أو لم تقم بها- وأثرت على أحوالك الحالية؛ فجميعنا اتخذ قرارات مهمة أثرت على حياتنا بطريقة أو بأخرى. يمكنك الآن اتخاذ قرار من شأنه أن يؤثر على مستقبلك. يمكنك أن تقرر أن تتغير، ويكون هذا القرار هو الذي سيجعل حياتك تنطلق في اتجاه مختلف تمامًا مقارنة بها إن استمر وضعك على حاله.

عليك أن تعي حقيقة أنك كلما اتخذت المزيد من القرارات، كنت أكثر سيطرة على حياتك.

مقابلة جاك

لقد سمع الجميع عن الكاتب جاك كانفيلد وسلسلة كتبه الشهيرة شوربة دجاج للروح. لقد حققت كتبه نجاحًا هائلًا, حيث يقدر عدد من اشتروا كتب هذه السلسلة بنصف مليار شخص في جميع أنحاء العالم، وتصدر اسمه قائمة أفضل الكتب مبيعًا بجريدة نيويورك تايمز لعدد يحسد عليه من المرات.

في عام ٢٠١٥، حضرت ندوة كان يديرها في لندن وأتيح لي بعدها فرصة لتناول العشاء معه بصحبة أشخاص آخرين. كان حضور إحدى ندواته وسماعه يتحدث أمرًا مميزًا، أما الجلوس على الطاولة نفسها معه والتحدث مباشرة إليه فقد كان أمرًا مذهلًا حقًّا! إنه لم يخيب ظني.

أتذكر أن أحد الأمور التي أكد على أهميتها خلال حديثه هو أن يطلب المرء ما يريده. في كثير من الأحيان، يفترض الناس أن الفرصة غير متاحة لهم، عندما يكون كل ما عليهم القيام به هو الطلب وحسب. اطلب منحك فرصة، أو اطلب مهلة ... بصرف النظر عما تريده، اطلبه وحسب!

وبينما كان جاك يؤكد على هذا، قررت أن أستمع إلى نصيحته على الفور. كنت قد جلبت معي أول كتابين من تأليفي في تلك الليلة, لذلك سألته عما إذا كان بإمكاني أن أعطيه إياهما، وعما إذا كانت لديه أي نصيحة حول الطريقة التي يمكن أن تجعل كتبي تنضم إلى كتبه على قائمة أفضل الكتب مبيعًا بجريدة نيويورك تايمز! وقد قبِل مني كتابيَّ بكل سرور وأخبرني ببعض الأفكار العظيمة المستقاة من تجربته، والتي صرت أطبق معظمها في حياتي المهنية. آمل أن تحظى بجميع الفوائد المثمرة بهذا الفصل، ولكن إذا لم تكن هناك سوى فائدة واحدة، فاجعلها تكون هذه: لا تخجل أبدًا من طلب ما تريد.

إن العمل هو المقياس الحقيقي للذكاء.

نابليون هيل، مؤلف

بمجرد وضع هدفك على الورق، يكون عليك اتخاذ قرار بشأن الإجراء الأول. ما أول شيء يمكنك القيام به للبدء في تحقيق هذا الهدف؟ عندما تتخذ إجراء فأنت تغير كل شيء لأن العمل هو ضد التسويف. يظل معظم الناس مكبلين بالتسويف ولكن بمجرد اعتمادهم شكلًا من أشكال العمل، تبدأ الأمور في السير نحو تحقيق الهدف.

عندما وضعنا هدف جمع ١٠٠ ألف يورو لصالح عمل الخير، كان أول تصرف قمنا به هو نشر مقطع فيديو على فيسبوك نعلن فيه نيتنا، وهذا جعلنا ملتزمين بمسئولية. عندما نشرنا هذا المقطع، لم نكن نعرف مطلقًا كيف سنقوم بتحقيق هذا الهدف. بصراحة، لم تكن لدينا أية فكرة! ولكن بمجرد نشر ما عزمنا على القيام به، بدأت الأمور في السير نحو وجهتها الصحيحة.

حدث الشيء نفسه عندما التزمت بهدف الاشتراك في السباق الثلاثي وإتمامه للنهاية، فجاء هذا الهدف نتيجة لعدة محادثات مع سيدة تدعى كارين كانت تعمل في أحد صالونات الحلاقة بالمنطقة. في ذلك الوقت، كانت كارين تتدرب على خوض السباق الثلاثي وكنت كلما ذهبت لقص شعري، يفضي حديثي معها دائمًا عن النظام الذي وضعته للتدريب. كان مستوى التزامها ملهمًا للغاية، وكان مُعديًا تمامًا، لدرجة أنه في كل مرة تحدثنا فيها، أجد نفسي أعدها بالتسجيل في هذا السباق الثلاثي. وقد فكرت ذات يوم فيما كنت أخبرها به منذ ستة أشهر. ولحظتها وعدت كارين أن المرة القادمة التي ستراني فيها سأكون قد أتممت السباق الثلاثي. كان لديَّ خياران: إما أن أجد صالون حلاقة جديدًا ... أو ألتزم بما قلت وأشترك في السباق الثلاثي. بصراحة، بدا الاشتراك في السباق الثلاثي أسهل!

بعدما تركت صالون الحلاقة في ذلك اليوم، بحثت على جوجل حول موعد السباق الثلاثي القادم، واشتركت في ذلك الذي كان من المقرر أنٍ يعقد خلال بضعة أسابيع. كانت لديَّ ميزة بفضل عملي، وهي أنني كنت لائقًا بدنيًّا، ولكن على الجانب الآخر لم أكن أستطيع السباحة! نعم، لقد وضعت نفسي في مأزق هذه المرة. بعد التسجيل في السباق الثلاثي، حجزت ١٠ دروس في السباحة وأتممتها كلها في غضون ١٠ أيام. لم أنتظر حتى أتقن أمورًا مثل سباحة الصدر، أو سباحة الدولفين، أو التنفس الثنائي. لقد تعلمت ما أستطيع وقررت الاستفادة من المهارات التي تعلمتها بالفعل. لا تنتظر كل شيء حتى يصبح مثاليًّا قبل أن تبدأ. اتخذ الإجراءات اللازمة ومن ثم ستتكشف باقي الأمور على مدار الطريق. إنها النصيحة الوحيدة التي أتبعها دائمًا، لذلك فإنه ليس من المستغرب أن يكون أحد الاقتباسات المفضلة لديَّ هو: إذا قدم لك شخص فرصة مذهلة بينما أنت غير

متأكد من قدرتك على القيام بما يلزم، فقل نعم، ثم تعلم كيفية القيام بما يلزم في وقت لاحق.

إذا كان أي شخص يعرف مدى صحة هذا القول، فهو ريتشارد برانسون صاحب هذا الاقتباس الشهير. قبل تأسيس نفسه كرائد أعمال، كان طريق برانسون مليئًا بالعقبات؛ ولكن حتى عندما بدا أن إحدى شركاته الأولى على وشك الانهيار، لم تتزعزع روحه الإيجابية ولا عزمه أو تصميمه. من ضمن صفاته التي تجعلني أعجب به أكثر وأكثر سعيه الحثيث خلف خوض التحديات وتحقيق ذاته. لم يسمح قط لعسر القراءة أو افتقاره إلى الثقافة بمنعه من البدء في نشر المجلات عندما كان لا يزال مراهقًا خجولًا في الـ ١٧ من عمره. ولم يسمح لسنه بأن توقفه كذلك! قد يشعر معظم الناس بأنه لا يمكن أن يكون هناك شيء مشترك بينهم وبين المليارديرات، ولكن عندما تقرأ عن الرحلة التي خاضها الرجل لتأسيس علامته التجارية، قد تجد أن بينك وبين برانسون مشتركات تزيد على أشخاص تعرفهم في الواقع. إن رحلته هي الدليل على أن أي شخص يمكنه أن يغير حياته إذا كانت لديه رؤية واضحة حول ما يريد تحقيقه والحماس الكافي للسعي وراءه.

أريد منك أن تبدأ في العمل وفقًا لهذا الاقتباس الشهير. اشترك في سباق قبل أن تكون مستعدًّا له. ألزم نفسك بالاشتراك في دورة دراسية. فقط قم بشيء يورطك ويجبرك على إحداث تغيير. بمجرد اتخاذ إجراء معين صوب تحقيق هدفك - حتى لو كان بسيطًا- فإنك تلقائيًّا تبدأ في تنفيذ خطتك. ستتكاتف الأشياء من حولك لمساعدتك، وسيشتعل الحماس بالتدريج، وستحظى بالقوة الدافعة للقيام بما يلزم.

عندما تستغل الفرص المتاحة، فإنك قد تتعثر في بعض الأحيان، ولكن لا تدع المخاطرة بأن تبدو أحمق قليلًا أمام الناس تمنعك من السعي نحو تحقيق هدفك. كم سخر الناس من إيلون ماسك عندما قال إنه شارك في إنشاء نظام من شأنه أن يمكن الناس من دفع الفواتير عبر الإنترنت؟ أتحدى أنهم لم يسخروا منه عندما باع موقعه باي بال مقابل مبلغ ضخم. على الرغم من تاريخ أعماله التجارية، وطموحه في بناء السيارات ذاتية القيادة، ناهيك عن المجتمع الذي يريد إنشاءه على المريخ، كان لدى ماسك هدفان آخران قوبلا بالكثير من الاستغراب والنقد. هل أوقفه ذلك؟ لا، فـ ماسك يحلم بأفكار يمكن أن تغير العالم حرفيًّا، وقد خاض مخاطرات هائلة لجعل أحلامه حقيقة واقعة. إنه لا يهتم بكيفية تفاعل الجمهور، بل يبدأ في تحقيق ما يحلم به وحسب، ما أكسبه احترام الجميع.

الخطوة الثانية: السبب

بمجرد الانتهاء من تحديد الهدف، تكون الخطوة التالية هي تحديد السبب في كون هذا الهدف على هذه الأهمية بالنسبة إليك. أطلق على هذه العملية، تقشير البصلة، ذلك لأنك تنزع الطبقات الخارجية الواحدة تلو الأخرى لمعرفة السبب الحقيقي وراء رغبتك في تحقيق هدف معين، ولقد علمتني تجربتي أنه كلما عظم الهدف، اتسع المنظور، وقوي السبب. في البداية، كان سبب رغبتي في تحقيق

النجاح نابعًا مما عانيته عندما لم أتمكن من شراء هدايا في العيد لعائلتي، وكانت رغبتي في ألا أكون في مثل هذا الموقف مجددًا بمثابة حافز قوي للغاية.

بداية متأخرة، وطموح كبير

أعتبر عداء الماراثون جيري دافي أحد أصدقائي الأعزاء، وأنا دائمًا ما أذكر قصته في الندوات التي أقدمها.

كان وزن هذا الرجل يزيد على المعدل الطبيعي بحوالي ٢٥ كجم، ولم يبدأ في ممارسة العدو حتى بلغ من العمر ٢٧ عامًا، ومع ذلك شارك في ٣٢ ماراثونًا في ٣٢ يومًا متتالية، وهو عمل فذ. بل في الواقع فإن إتمام سباق واحد يعد بمثابة إنجاز كبير، وبالتالي بدا أن إتمام ٣٢ ماراثونًا متتابعة بهذه السرعة أمر مستحيل في البداية ... حتى أثبت جيري أنه ممكن.

وقعت لحظة اكتشافه السبب بعد أن التقطت صورة له مع بطل الجولف سيفي باليستيروس. حينما نظر جيري إلى تلك الصورة أدرك إلى أي مدى كان يعاني البدانة ويبدو غير لائق جسمانيًّا، ما أخجله أن يريها لأحد في الواقع. وفورًا قرر أن يفعل شيئًا حيال ذلك. بدأ الأمر بممارسة الجري لمدة عشر دقائق يوميًّا. وتدريجيًّا، ومع تحول الأيام إلى أسابيع، أصبحت عادة يومية، وازدادت سرعته وقوته. ولضمان ألا توهن عزيمته ، كان يحمل معه دائمًا صورته مع باليستيروس باعتبارها دافعه.

وكان هذا السبب هو أكبر حافز له، وهو ما أدى في نهاية المطاف إلى إتمامه ٣٢ ماراثونًا في ٣٢ يوما متتالية، وفي الوقت نفسه كان يجمع قدرًا هائلًا من التبرعات للجمعيات الخيرية.

ترجع الأهمية البالغة للسبب الكامن وراء هدفك في أنه سيكون دافعك الرئيسي. لتحديد هذا السبب، عليك أن تسأل ثلاثة أسئلة بلماذا، حتى يتسنى لك نزع الطبقات الخارجية واكتشاف الدافع الحقيقي الكامن وراءها.

مثال ١ : أريد ربح مليون جنيه إسترليني في هذا العام.

لماذا تريد ربح مليون جنيه إسترليني؟ لأؤمن نفسي ماديًّا.

لماذا تعتبر ذلك أمرًا مهمًّا؟ لأنني لا أرغب في القلق بشأن الفواتير وأريد أن أكون قادرًا على شراء ما أرغب فيه.

لماذا تعتبر ذلك أمرًا مهمًّا؟ لأنه خلال سنوات نشأتي، كان والداي يعانيان دائمًا أزمات مادية، وأنا لا أريد لأطفالي أن يترعرعوا في جو كهذا.

مثال ٢ : أريد أن أنقص وزني لحضور حفل زفاف.

لماذا تريد أن تنقص وزنك لحضور حفل زفاف؟ لأنني أريد أن أبدو بمظهر لائق.

لماذا تعتبر ذلك أمرًا مهمًّا؟ لأنني أريد أن أكون واثقًا بنفسي.

لماذا تعتبر ذلك أمرًا مهمًّا؟ لأنني لا أحب أن أشعر بانعدام الثقة وخاصة منذ تعرضت للتنمر في المدرسة خلال مرحلة المراهقة.

يقال إن السبب الحقيقي يجعلك تبكي، وهذا ما سينبئك حقًّا بأنك اكتشفت الدافع الحقيقي وراء هدفك. وقد أخبرتني فتاة مراهقة التقيت بها في أثناء رحلتي إلى نيبال بأنها تريد بناء مدارس في المناطق التي تأثرت بالزلزال. وبينما كانت تحكي لي عن حلمها، وجدتها بدأت في البكاء. إن سببها جعلها متأثرة فلم يسعها سوى البكاء بينما تتحدث عنه، فإنه دافع حقيقي. لقد أعجبت جدًّا بعزمها وإصرارها، ناهيك عن اقتناعها بقدرتها على تحقيق هدفها، حتى إنني شخصيًّا ألزمت نفسي بمساعدتها.

ومن الأمثلة الأخرى التي غالبًا ما أذكرها هي قصة سيدة كنت أعمل معها في أحد معسكراتي. في يوم من الأيام أخبرتني عن طموحها في الحصول على ماجستير في إدارة الأعمال. عندما نزعنا الطبقات الخارجية المحيطة بهذه الرغبة، اكتشفنا الدافع الرئيسي لها وهو إغاظة والدها الذي كان يخبرها دائمًا بأنها ليست ماهرة في الدراسة بما يكفي، وكانت لحظة الكشف هي إدراكها أنها حتى إن مضت في عزمها وبذلت من وقتها، وطاقتها، ومالها ما يكفي للحصول على هذه الدرجة العلمية، فإنها لن تشعر بالرضا، وذلك لأن الحصول على ماجستير في إدارة الأعمال لم يكن رغبتها حقًّا. إنه أمر لا يعني لها شيئًا. لقد كانت ستخوض رحلة طويلة لمحاولة إثبات أن ما قاله شخص آخر كان خطأً، بينما يجب أن يعني السبب شيئًا لصاحبه دائمًا.

في البداية كان سببي نابعًا من عدم قدرتي على شراء هدايا لعائلتي في العيد. في ندواتي، دائمًا ما أذكر قصة عميلة أرادت التوقف عن التدخين ولكنها لم تتمكن من فعل ذلك مطلقًا، وبمجرد أن صارت حاملًا، أقلعت عن التدخين على الفور لأن سببها كان قويًّا للغاية. كان هذا هو دافعها. تأمل كل ذلك بينما تفكر في هدفك. ما هو سببك؟ والأهم من ذلك، هل هو سبب قوي بما يكفي؟

سبب تيري فوكس

كان للرياضي الكندي والناشط في مجال أبحاث السرطان تيري فوكس أحد أقوى الأسباب التي يمكن تخيلها.

بعد أن أصيب بألم في الركبة لبعض الوقت، تم تشخيصه بنوع من السرطان يسمى الساركوما العظمية في عام ١٩٧٧. لم يستطع الأطباء إنقاذ الساق، وأخبروه بأنهم مضطرون لبترها، وأنه سيحتاج بعد البتر إلى أشهر من العلاج الكيماوي. في ذلك الوقت، كانت فرص فوكس للبقاء على قيد الحياة لا تتعدى ٥٠٪. ومع ذلك، علم أنه إذا كان المرض قد أصابه قبل عامين، لم تكن تلك النسبة ستتعدى ٢٠٪. وكان هذا أول إدراك حقيقي له لأهمية أبحاث السرطان. بعد البتر، ركب فوكس ساقًا اصطناعية. كان تفكيره إيجابيًّا للغاية، وبدأ فورا في استعادة السيطرة على حياته. ومع تقدم العلاج الكيماوي، وجد أنه من الصعب

أن يرى المرضى الآخرين يستسلمون لهذا المرض. إن الوقت الذي قضاه في المستشفى جعله يدرك مقدار المال الذي يجري استثماره في أبحاث السرطان. وبسبب بقائه على قيد الحياة بفضل التقدم المحرز في هذه الأبحاث، قام بابتكار طرق تمكنه من رفع الوعي لدى الآخرين، وإلهام المرضى الذين يكافحون هذا المرض، وفي الوقت نفسه جمع التبرعات التي هم بأشد الحاجة إليها. بعد تفكير مدروس، قرر فوكس أنه برغم ساقه الاصطناعية سيخوض سباقًا للجري بطول كندا.

كان هدفه كبيرًا، ولكن السبب وراءه كان أكبر وأعظم. لقد شهد فوكس أصدقاءه المرضى يفقدون حياتهم بسبب السرطان، ورأى مسئوليته كناج من المرض هي رفع مستوى الوعي به. كان هدفه أن يجمع ٢٤ مليون دولار، ولكن بدلا من الشعور بالرهبة بسبب ضخامة المبلغ، طلب ببساطة دولارًا واحدًا من كل شخص في كندا، والتي كان عدد سكانها ٢٤ مليون نسمة. في عام ١٩٨٠، انطلق في جميع أنحاء كندا فيما عرف بماراثون الأمل. ومع تقدم سير السباق، ازدادت الدعاية التي تصب في تحقيق هدفه الكبير، ما جعله بالتالي يجمع العديد من التبرعات.

وبعد مرور مائة وثلاثة وأربعين يومًا على السباق، اضطر فوكس إلى إنهاء رحلته مبكرًا حيث اكتشف أن السرطان انتشر إلى رئتيه. غير أنه كان يخطط لاستكمال هدفه بمجرد أن يتغلب على المرض. حتى عندما اشتد عليه المرض، أبقاه سببه محفزًا. ومن المؤسف أنه في ذلك الوقت كان المرض قد انتشر بضراوة في جسده بحيث كان الأوان قد فات على هزيمته. سقط فوكس في غيبوبة بعد تسعة أشهر قبل أن توافيه المنية. منذ وفاته، يتم عقد ماراثون تيري فوكس السنوي في بلدان عديدة حول العالم، وكلها لدعم أبحاث السرطان، ونتيجة لذلك تم جمع أكثر من ٦٥٠ مليون دولار. إن سببًا عظيمًا لرجل رائع كان وراء تحفيز الآلاف من الناس، ما كان بدوره له تأثير هائل على أمر بأهمية أبحاث السرطان.

الخطوة الثالثة: المكابح

إن معظم الناس سواء في الأعمال التجارية أو في حياتهم عمومًا هم أشبه بمن يضع قدمًا على دواسة الوقود وقدمًا على المكابح، وهذا بالضبط هو ما يعوقهم عن تحقيق اهدافهم؛ ولكن بمجرد أن ترفع قدمك من فوق هذه المكابح، ستجد أن بإمكانك التحرك بحرية نحو هدفك، وأفضل طريقة للقيام بذلك هي تحديد الأشياء التي منعتك من التقدم في الماضي.

كلما أراد الناس أن يفعلوا شيئًا فشلوا فيه سابقًا، مثل الإقلاع عن التدخين أو الانتظام في الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، كان أمامهم خياران: إما تجاهل هذا الفشل السابق، أو دراسة ما حدث من أخطاء ومعرفة ردة فعلهم إذا اتجهت الأمور نحو الفشل مجددًا.

إذا كنت تدير مشروعًا تجاريًّا ولكنك تشعر بأن افتقارك إلى المهارات التنظيمية قد يعوقك، فلا تفترض أن هذا لن يتغير أبدا. إذا اعتبرت ذلك معوقا فقم بتعيين شخص يتمتع بهذه المهارات لمساعدتك على تنظيم عملك، وبذلك فإنك على نحو فعال ترفع قدمك من فوق المكابح وتمضي بخطتك إلى الأمام.

بالنسبة لمعظم الناس، يعتبر آخر يوم في السنة هو اليوم الذي يتخذون فيه القرارات الشخصية والمهنية نفسها الخاصة بالعام الجديد. إنهم يكونون في غمرة الحماس بالتفكير في تلك الإصلاحات الجديدة ويضعون خططا طائلة، ولكن يأتي يوم ٣١ يناير، وتصبح تلك المخططات طي النسيان ويعودون إلى عاداتهم القديمة. ومن الجدير بالملاحظة أن قلة من الناس فقط هم من يعرفون سبب **فشل قراراتهم وهو أنهم لم يتعرفوا على المكابح التي تعوقهم. إذا فكرت في الخطأ الذي حدث في آخر مرة حاولت فيها إحداث تغيير جذري في حياتك، فستتمكن من تحديد الكيفية التي بها تمنع التاريخ من أن يعيد نفسه.**



ترقية حياتك الآن!

اذكر ثلاثة مكابح تعوقك عن تحقيق هدفك؟

١.

٢.

٣.

ربما عندما حاولت في الماضي اتباع نظام غذائي، لم يكن لديك الوقت لتحضير الوجبات المناسبة. وربما لم يكن لديك الدافع للتمسك بقرار الإقلاع عن التدخين لأنك لم تعرف السبب الحقيقي وراء هذا القرار. إن لم تكن تعرف الخطأ الذي حدث، فلِمَ تفترض أن الأمر سيكون مختلفًا هذه المرة؟

ومجددا أقول إن الأمر يعتمد على مدى صدقك مع نفسك وتحملك المسئولية عن السبب وراء سير الأمور بتلك الطريقة في السابق. وأقدم لك نصيحتي المفضلة وهي أن تحضر نفسك للأسوأ ولكن على أمل أن ما سيحدث سيكون أفضل. إذا كنت متأخرًا عن اجتماع عمل، فإنه يمكنك أن تعد نفسك بأن ذلك لن يتكرر، أو يمكنك وضع خطة في حال حدوث ذلك مجددًا. تصدر عن معظم الناس ردود أفعالهم تلك لأنهم لا يكون لديهم عذر حقيقي. سيقولون إنهم لم يتوقعوا حدوث ذلك؛ ولكن إذا وضعت في اعتبارك حقيقة أن الأخطاء قد تحدث، فسيمكنك التخطيط وفقًا لذلك.

ليس الأمر هو أننا لدينا وقت قصير ولكن أننا نهدر الكثير منه. ... حياتنا ليست قصيرة ولكن نحن من جعلناها كذلك؛ ولكننا سنظل أكفاء ما دمنا نستثمر ما لدينا من وقت بحكمة.

لوكيوس أنايوس سينيكا، فيلسوف روماني

من المعوقات الرئيسية بالنسبة للكثير من الناس هو عدم قدرتهم على إدارة الوقت.

وإليك سرًّا لإدارة الوقت بفاعلية، ولكن لن تتمكن من فهمه إلا بعد أن تعي تمامًا الطريقة التي تقضي بها وقتك وتهدره.

مع نمو عملي، كان عبء العمل ينهكني تمامًا ما جعلني بالتالي أشعر دائمًا بأن وقتي ضيق. كنت مشغولًا دائمًا وأعمل باستمرار ولكن لم يمكنني قط الشعور بالسيطرة على هذا العبء. عندما طلبت نصيحة أحد المرشدين، جعلني أقوم بإتمام مهمة. وكانت هذه هي المهمة الأولى التي جعلني أقوم بها. على صفحة إكسيل اضطررت إلى تقسيم وقتي خلال الـ ٢٤ ساعة التالية في خانات من ٣٠ دقيقة، وكانت فكرة ذلك أنه بعد كل نصف ساعة، أكتب بالضبط ما أفعله خلال ذلك الإطار الزمني. كنت أقول لنفسي دائما إنني مشغول للغاية، ولكن عندما قمت بهذه المهمة أدركت أنني لم أكن مشغولًا كما كنت أظن. كل ما هنالك هو أنني لم أكن أستثمر وقتي بشكل فعال. هذا التدريب يجعلك أكثر وعيًا بالطريقة التي تقضي وقتك بها، وهو يفيد بشكل خاص أصحاب المشاريع الصغيرة ممن يكافحون للسيطرة على وتيرة يومهم.

عندما قمت بهذا التدريب، أدركت أنني كنت أقضي حوالي ست ساعات يوميًّا على مواقع التواصل الاجتماعي! صحيح أن عملي يعتمد بشكل أساسي على مواقع التواصل الاجتماعي؛ ولكن هذا التدريب جعلني أدرك أنني بحاجة إلى أن أكون أكثر كفاءة في التعامل مع هذه المواقع. من السهل للغاية أن تلهيك منشورات الإنترنت المتلاحقة، ولكن هنا تتحول دقائق التصفح إن جمعتها معًا على مدار اليوم إلى ساعات! جعلني إدراكي أنني قضيت ست ساعات على مواقع التواصل الاجتماعي أسأل نفسي إذا كان كل ما أفعله على الإنترنت خلال ذلك الإطار الزمني يجلب لي المال، أو يحركني إلى الأمام بطريقة أو بأخرى، أو ما إذا كان من الأفضل أن أقضي هذا الوقت في القيام بأنشطة أخرى.

أوصي بحل هذا التدريب خلال يومين أو ثلاثة أيام إن أمكن. حدد ما تفعله خلال يومك كالمعتاد؛ ولكن كن صريحًا تمامًا حول الطريقة التي تقضي بها وقتك. لا تغير روتينك كي تجعله يبدو أفضل على الورق!

وبمجرد الانتهاء من التدريب، يمكنك التفكير بشأن المهام ذات الأولوية التي تحتاج إلى القيام بها، والمهام التي يمكن تفويضها لشخص آخر أو التوقف عن

القيام بها كليًّا. لنفترض على سبيل المثال أنك تقضي خمس ساعات أسبوعيًّا في تنظيف منزلك. هذا أمر روتيني يمكن تفويضه لشخص آخر؛ لذا إن كنت تستطيع تحمل كلفة استئجار من ينظف لك منزلك ففكر في فعل ذلك، وستجد على الفور أن هناك خمس ساعات صارت خالية ويمكن الانتفاع بها.

وبمجرد تفويضك شخصًا آخر ببعض المهام، وتخلصك من مهدرات الوقت والتمتع بوقت فراغ، ابق على المسار الصحيح عن طريق إدارة وقتك بمزيد من العناية. إن وضع قائمة بالمهام حل لا بأس به؛ ولكن أريد منك بدلا من ذلك أن تصنع قوائم نتائج. ما النتيجة التي تأمل في أن تحققها بنهاية اليوم أو الشهر؟ لا تجعل قوائم المهام تستغرقك؛ فكثيرًا ما تمتلئ قوائم المهام لدينا بمهام شاقة، ولكن عندما تسأل نفسك عن النتيجة التي تحاول الوصول إليها، فإنك ستعود إلى الغرض الأساسي مما تقوم به، وبالتالي تستمر على الطريق الصحيح.

بطبيعة الحال، إذا كانت قوائم المهام هي الطريقة المثلى بالنسبة إليك للسيطرة على الأمور، استمر في القيام بذلك بلا جدال، ولكنني أنصحك بأن تفكر في الاستفادة من المواقع الفعالة للغاية مثل www.todoist.com. هذا الموقع يسمح لك بصنع قوائم لكل يوم على حدة، فضلًا عن قوائم التخطيط للمستقبل، كما أنه سيذكرك في كل صباح عبر البريد الإلكتروني بقائمة اليوم. وعند إتمام كل مهمة، يمكنك ببساطة التأشير عليها لحذفها من القائمة. والشيء العظيم في هذا الموقع هو أنه يظهر لك إحصائيات خاصة بإنتاجيتك على أساس نشاطك على الموقع وعدد المهام التي تؤشر عليها كل يوم.

الخطوة الرابعة: فريقك ومواردك

بصرف النظر عن مدى جموح هدفك، هناك فرصة ٩٩٪ أن هناك شخصًا حققه بالفعل. الاستثناء الوحيد الذي يمكنني أن أفكر فيه هو مسعى إيلون ماسك المذكور أعلاه لبناء مجتمع على المريخ، وعدا ذلك فهناك نموذج سابق لكل شيء تقريبًا!

بمجرد تحديد رؤيتك، عليك أن تعرف من الأشخاص أو ما الأمور التي ستساعدك على تحقيق هذا الهدف بأسرع نحو ممكن؛ حيث تتخذ من رحلتهم نموذجًا تقتدي به. دعنا نكن واقعيين قليلًا ونقل إن هدفك هو مثلًا تعلم لغة جديدة. غالبًا أنت تعرف شخصًا قام بذلك، وستكون بالتأكيد قادرًا على العثور على كتب ألفها أشخاص أتقنوا لغات جديدة في وقت يبدو أنه وقت قصير للغاية، وكل هؤلاء الأشخاص هم مرشدون محتملون، كما أن هناك مجموعات عديدة على الفيس بوك خاصة بتعلم اللغات. ربما يمكنك الانضمام إلى بعضها والعثور على مرشدك في إحداها؟

تقنية البومودورو وإدارة الوقت

اضبط المؤقت



عندما يتعلق الأمر بإدارة الوقت، فأنا شخصيًّا أفضل تقنية البومودورو أو الطماطم، والتي سميت على اسم مؤقت المطبخ الذي على شكل حبة طماطم، والذي كان يستخدمه المبتكر فرانشيسكو سيريلو. وهو يقسم وقت العمل إلى فترات زمنية مدة الواحدة منها ٢٥ دقيقة، ويفصل فيما بينها فترات راحة مدتها ٥ دقائق. وكل فترة منها تعتبر بومودورو واحدة. قد تقوم في فترة الراحة بصنع كوب من القهوة، أو التحقق من رسائلك النصية، أو تصفح مواقع التواصل الاجتماعي. إن توظيف تقنية بومودورو يمنع الإلهاءات المعتادة من تعطيل وقت العمل باستمرار ما يعوق إنتاجيتك. وعليك تعيين هدف لكل بومودورو.

وهنا مثال على ثلاثة بومودوروات حددتها لنفسي:

البومودورو الأول

٢٥ دقيقة - قراءة فصل من كتابي وتحريره

٥ دقائق - التحقق من رسائل البريد الإلكتروني

البومودورو الثاني

٢٥ دقيقة - تخطيط تحديثات الفيسبوك لهذا الأسبوع

٥ دقائق - صنع كوب من القهوة

البومودورو الثالث

٢٥ دقيقة - إجراء ما لا يقل عن أربع مكالمات خاصة بالمبيعات

٥ دقائق - التحقق مما إذا كانت هناك رسائل على مواقع التواصل الاجتماعي

عند تقسيم يومك بهذه الطريقة، يمكنك العمل بكفاءة أكثر بكثير من المعتاد، كما ستصل بإنتاجيتك إلى آفاق جديدة. إذا كنت تفتقر إلى الانضباط الذاتي أو تجد أنك تتشتت بسهولة، فتلك التقنية ستحدث فارقًا كبيرًا في الطريقة التي تقضي بها وقتك.

عند توظيف تقنية بومودورو، يمكنك كتابة أهدافك إما على الورق أو الحاسوب. وهناك عدد من مواقع البومودورو على الإنترنت. ابحث على جوجل عن مؤقت

بومودورو وستفهم ما أعنيه. من أحد هذه المواقع: www.tomato-timer.com، وهو يحتوي على ساعة إيقاف مضبوطة على ٢٥ دقيقة، وسيخبرك بمجرد انتهاء الوقت. إنها مواقع مجانية؛ لذا لا تتردد في استخدامها!

يعد اتباع المدربين والمرشدين طريقة رائعة، ولكن هناك أيضًا الكتب الورقية والسمعية، وأقراص الفيديو الرقمية، وهناك كذلك التدوين الصوتي، والدورات على الإنترنت، وبرامج التدريب. إذا كان ينقصك المال، فزر أقرب مكتبة واطلع على الكتب التي قد تكون ذات فائدة. هناك أنواع لا تحصى من المواد التدريبية والموارد التي تساعدك على التعلم السريع.

عندما بدأت العمل في مجال اللياقة البدنية، كنت في الثانية والعشرين من العمر وخريجًا جديدًا. كان حلمي هو أن أكون مدربًا شخصيًّا يمكن أن يقدم للعملاء جميع المعلومات التي يحتاجون إليها. وللأسف، كانت معرفتي بعلم التغذية محدودة، كما كان ينقصني المال، ما عنى أن حصولي على دورات إضافية لم يكن خيارًا في هذه المرحلة. ومع ذلك، فكرت في أنه إذا قرأت الكتب التي كتبها جميع كبار المدربين الشخصيين، فإنني سأحتفظ ببعض هذه المعلومات داخل عقلي وسأكون قادرًا على استخدامها في حياتي المهنية. إنها عن البدء من موضعك، والتصرف بحسب ما لديك، وهذا ما فعلته بالضبط، ولا أزال أفعله. أعتقد حقًّا أنه لم تعد هناك أعذار مقنعة هذه الأيام. ففي النهاية، تمكنك شبكة الإنترنت وحدها من التواصل مع أشخاص من جميع أنحاء العالم ممن قاموا بالفعل بكل ما تريد القيام به.

إذا كنت جاهزًا، وتعرف ما يستلزمه الأمر، فهي ليست مخاطرة. عليك فقط أن تعرف كيف ستحقق ما تريد، وهناك دومًا وسيلة لتحقيقه.

مارك كوبان، ملياردير ورجل أعمال

غالبًا ما ستسمع في مجال الأعمال التجارية من يتحدثون حول أهمية وجود المرشدين. كان لديَّ مرشدون في الماضي وأرى أنهم كانوا مصدرًا رائعًا لتقديم النصائح والمعلومات. إن مجرد أخذ شخص لتناول الغداء والتحدث معه لنصف ساعة هو وسيلة رائعة لتسريع باقي الأمور.

عندما كنت أحضِّر لخطابي على منصة تيد، بدأت أفكر فيمن عليَّ الرجوع إليه للحصول على نصائح بشأن ذلك. ما النموذج الذي يمكنني اتباعه؟ اتصلت بكل من جيري دافي وجاك كافاناه، وهما صديقان لي كانا قد قدما خطابين على منصة تيد في الماضي، وكلاهما قدم لي نصائح قيمة حول كيفية تنظيم حديثي. وبالقيام بذلك تغير منظوري تمامًا وشعرت بأنني صرت أكثر استعدادًا.

في حين أن المرشد سيخبرك بالطريقة التي وصل بها إلى هدفه؛ فإن المدرب على الجهة المقابلة سوف يوجهك نحو هدفك ويبقيك على الطريق الصحيح حتى تصل إليه. يشبِّه صديقي داكس الموجهين بسائقي الحافلات والمدربين بسائقي سيارات الأجرة. المرشد يشبه سائق الحافلة في أنه يقرر الطريق الذي ستتخذه للوصول إلى وجهتك حيث إنه قد سافر بالفعل عبر الطريق نفسه ويعرف أي الطرق سيوصلك إلى هدفك، أما على الجهة الأخرى فالمدرب يشبه سائق سيارة الأجرة. إنه سيأخذك إلى حيث تريد أن تذهب ولكن أنت من سيتخذ القرار بشأن الكيفية التي تريد الوصول بها إلى وجهتك.

عد بذاكرتك ٥ سنوات إلى الوراء، ثم فكر في الموضع الذي أنت فيه اليوم. وأخيرًا فكر في مستقبلك بعد ٥ سنوات وما تريد إنجازه وقتها. كن شخصًا لا يقهر.

دواين جونسون المعروف بالصخرة، ممثل،

ومنتج، ومصارع شبه متقاعد

إن هدفي في هذه اللحظة هو أن أصبح سباحًا قويًّا، لذلك قررت أن أستعين بمدربة سباحة. وقد ساعدتني على التقدم بسرعة، أسرع بكثير مما كنت سأكون عليه إن تدربت وحدي. صرت أتدرب مع صديق وأصبحنا شريكين نقتسم المسئولية معًا. إذا كان الانضباط هو نقطة ضعفك، فإنه سيساعدك حقًّا أن يكون لديك شريك يراقب كل ما تفعله. هذا هو الشخص الذي سوف يساعدك على إبقاء دافعك حيًّا ويرفض الاستماع إلى أي أعذار قد تبرر بها تخاذلك. كان شريكي في دروس السباحة يبقيني على المسار الصحيح.



ترقية حياتك الآن!

اذكر خمسة أشخاص يمكن أن يساعدوك على تسريع عملية التعلم التي تحتاج إليها.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

الخطوة الخامسة: تقسيم الهدف إلى أجزاء

إذا كان هدفك كبيرًا جدًّا، فمن المهم أن تقسمه إلى أجزاء لأقصى قدر ممكن؛ فهذا يقلل من الرهبة التي قد تصيبك بسبب ضخامة الهدف، ما يجعله أكثر قابلية للتحقيق. ثق بي، حتى أكبر هدف في العالم يصبح أقل إثارة للرهبة بمجرد تجزئته.

ربما كنت ترغب في كسب مليون جنيه إسترليني في السنة؟ جزِّئ هدفك الكبير إلى أهداف صغيرة. لكسب مليون جنيه إسترليني في السنة، سوف تحتاج إلى كسب ٨٣٣٣٣ جنيهًا إسترلينيًّا في الشهر، أو ١٩٢٣٠ جنيهًا إسترلينيًّا في الأسبوع، أو ٢٧٣٩ جنيهًا إسترلينيًّا في اليوم.

هل تريد شراء سيارة رياضية حديثة أو منزل جديد؟ اكتشف سعر النموذج الذي تريده بالضبط. دعونا نقل إن سعره ٢٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني، وللتمكن من شرائه خلال سنة، سوف تحتاج إلى ربح ١٦٠٠٠ جنيه إسترليني كل شهر، أو ٣٨٤٦ جنيهًا إسترلينيًّا كل أسبوع، أو ٥٤٨ جنيهًا إسترلينيًّا كل يوم.

بمجرد تجزئة الهدف، ما الخطوة التالية؟ الخطوة التالية هي البدء في تحقيق الهدف بالطبع! اكتشف ما أنت بحاجة للقيام به من أجل الحصول على هذا المبلغ يوميًّا.

دعونا نضع هدف شراء سيارة / منزل بقيمة ٢٠٠ ألف جنيه إسترليني. من أجل تحقيق الهدف اليومي وهو الحصول على ٥٤٨ جنيهًا إسترلينيًّا، فأنت بحاجة إلى بيع منتج بقيمة ٢٥ جنيهًا إسترلينيًّا إلى ٢٢ شخصًا.

هل فهمت ما أعنيه عندما أتحدث عن تجزئةِ الهدف بقدر الإمكان؟ إن ربح ١٦٠٠٠ جنيه إسترليني في شهر لا يبدو هدفًا يمكن تحقيقه. ولكن على الجهة الأخرى، فإن بيع منتج بقيمة ٢٥ جنيهًا إسترلينيًّا إلى ٢٢ شخصًا كل يوم يبدو هدفًا أكثر واقعية بكثير.

إذا كان لديك متجر، أو موقع على شبكة الإنترنت، أو حساب كبائع على موقع إي باي أو دي بوب، فليس هناك من شيء على الإطلاق يمنعك من البدء الآن وجعل هذا الحلم يتحقق. ومن الأمثلة الأخرى على تجزئة الهدف أولئك الذين يتحدون أنفسهم لتسلق قمة إيفرست. إن تسلق قمة إيفرست مهمة هائلة، سواء جسديًّا أو عقليًّا، ولكن أولئك الذين يفعلون ذلك لا يبدأون بالتفكير في تحقيق هذا الهدف الأكبر، بل يقومون بتجزئته ويبدأون من نقطة الصفر، ومن ثم يكون هدفهم القادم هو الوصول إلى المرحلة ١، تليها المرحلة ٢، ثم المرحلة ٣. وعند الوصول إلى المرحلة ٤ يستهدفون القمة أخيرًا. إن التعامل مع أي هدف كبير هو أمر بسيط ... عليك فقط أن تركز على الهدف التالي.

لقد تعلمت أنه لا يهم كم مرة فشلت. ليس عليك سوى أن تكون على حق لمرة واحدة. لقد حاولت التجارة في الحليب المجفف. كنت أحمق في كثير من المرات، وتعلمت من كل مرة منها.

مارك كوبان، ملياردير ورجل أعمال

يعد فقدان الوزن هو الهدف الذي غالبًا ما يجد الناس صعوبة في تجزئته. كان لي عميلة أدربها وحدها أرادت مني مساعدتها على فقدان ٦٥ كجم خلال العام المقبل حتى تبدو في أفضل شكل لها في عرس أحد أفراد أسرتها.

كانت هذا العميلة تكافح مع وزنها طوال حياتها، ولذلك كان هدف فقدان ٦٥ كجم مخيفًا بالنسبة إليها. في يومها الأول، وضعنا أهدافا قابلة للتحقيق، وبذلك غيرت وجهة نظرها في الرحلة التي كانت على وشك القيام بها. قررنا أن نبدأ من خلال تقسيم الهدف إلى مراحل صغيرة، ثم مراحل أكبر قليلًا مثل خسارة ١٢ كجم، ثم ٢٥ كجم، وهلم جرا. وقد حققت الهدف من خلال الثبات على مبدئها، ولأنها جزأته إلى أقصى حد ممكن، فلم تشعر في أي لحظة بالرهبة أو الإنهاك.

كثير من الناس يريدون القفز من النقطة ألف إلى النقطة ياء. بدلًا من محاولة التحول بين عشية وضحاها من شخص كسول لا يتوقف عن الأكل ومشاهدة التلفاز إلى نموذج يحتذى به في اللياقة البدنية، تعامل مع الأمر بالتدريج، وذلك بالانتقال من النقطة ألف إلى النقطة باء، ثم النقطة تاء، وهلم جرا؛ فكل خطوة قد تجلب معها عادة جديدة، وبما أننا نتحدث عن موضوع فقدان الوزن واللياقة البدنية، فإنه يمكن أن تشمل بعض هذه العادات الجديدة شرب لتر إضافي من الماء يوميًّا، أو المشي لمسافات طويلة. فإضافة عادات جديدة مثمرة خلال طريقك ستساعدك دائمًا على تسريع العملية.

دائمًا ما أقول إن الرحلة نحو هدف كبير لا تختلف في شيء عن تسلق الجبال، فهو أمر صعب ويستغرق وقتًا طويلًا، ولكن إذا كنت ترغب في الوصول إلى القمة فعليك التخطيط لعدد من الوقفات على طول الطريق حيث يمكنك أخذ قسط من الراحة والتفكير في مدى التقدم الذي وصلت إليه. انظر إلى الهدف وفكر أين عليك وضع الوقفات اللازمة على طول الطريق. اجعل هذه الأهداف الصغيرة قابلة للتحقيق.

لا تعلق كل سعادتك بهدفك

سأختتم هذا الفصل بنصيحة أعتقد أنها غاية في الأهمية، ولكننا كثيرًا ما نغفل عنها: لا تعلق كل سعادتك بهدفك. بصفتي رائد أعمال، أعرف كيف يبدو الأمر حين تركز على هدف معين لدرجة الهوس. وغالبًا ما يكون هذا المستوى من التركيز مصحوبًا بعدم التوازن. من المهم جدًّا الحفاظ على التوازن بين التطلع

إلى هدف كبير للمستقبل، وبين الشعور بالسعادة، والرضا، والامتنان في الوقت الحاضر. عندما تسعى وراء طموح كبير، فإنه من السهل أن تعلق سعادتك بتحقيق الحلم الذي تطارده. إنه شيء نفعله جميعًا، ولكنك تحتاج إلى التخلص من هذه العادة. لا تؤجل سعادتك إلى أن تحقق أمرًا بعيدًا في المستقبل، ولا تدع عملك يحدد حالتك المزاجية. يجب أن يكون هدفك هو البوصلة التي توجهك نحو التنمية الذاتية، وليس مقياسًا للسعادة في الوقت الحاضر. وكثيرًا ما شهدت هذا يحدث لدى عملائي الذين يرغبون في إنقاص وزنهم الزائد. إنهم يشتركون في خطة إنقاص للوزن مدتها ٩٠ يومًا، ويتوقعون أن يصبحوا أكثر سعادة / جاذبية / ثقة في اليوم الـ ٩١ بعدما يتخلصون من هذا الوزن. ولكنني أقول دائمًا إنه بدلًا من الانتظار حتى اليوم الـ ٩١، يجب أن تحاول معرفة الطرق التي تمكنك فورًا من الشعور بأنك صرت أكثر سعادة / جاذبية / ثقة بنفسك، وبهذه الطريقة، تبدأ في الاستمتاع برحلتك نحو تحقيق هدفك.

الميل السادس والعشرون

في نوفمبر من عام ٢٠١٥، شاركت في سباق للمغامرين مدته ٢٤ ساعة في صحراء لاس فيجاس بصحبة صديقيَّ توماس بالمر وكيفن كليري. أنا لا أصنف نفسي كمحب للركض. في الواقع، لم أكن أفكر في نفسي باعتباري عدَّاء، ولكن هذا كان في المقام الأول يعود إلى أنني كنت دائمًا أقول لنفسي إنني لست عدّاء. لقد أقنعني الحديث الذاتي السلبي بأنني لا أصلح للركض. والواقع هو أنني لم أكن قد ألزمت نفسي لأصبح عدَّاء.

كما يمكنك أن تتخيل، كانت فكرة سباق مدته ٢٤ ساعة مخيفة قليلًا، وخاصة لشخص مثلي لا يصنف نفسه باعتباره عدَّاء، لكننا قسمنا الهدف إلى أهداف أصغر كل منها يساوي ساعة واحدة من الركض. لقد جزأنا اليوم إلى أقسام يمكن التحكم فيها وفكرنا في مواعيد التوقف لتناول الطعام أو تبديل ملابسنا. من خلال وضع فترات توقف قصيرة على طول الطريق، بدا السباق فجأة أقل صعوبة بكثير.

كان هذا السباق لصالح جمعية بيتا هاوس للوقاية من الانتحار، وكان شعار حملتهم ممتازًا: حافظ على المضي قدمًا.

هذا بالضبط ما فعلته أنا وتوماس، وكيفن خلال السباق بأكمله. لم نركز على خط النهاية، بل على نقطة التوقف المقبلة. هذا ما عملنا من أجله، وكانت نتيجة ذلك هو نجاح مسعانا.

كما أن اعتماد هذه الطريقة في التفكير مكننا من التمتع باللحظة، فنحن لم نؤجل سعادتنا حتى ننتهي من السباق، بل استمتعنا بوقتنا بصرف النظر عن مدى الإرهاق الذي كنا نشعر به.

تعجبني الطريقة التي يفسر بها جيري الأمر: أراد الجميع الوصول للميل الـ ٢٦ في الماراثون، ولكن عندما تقطع الميل التاسع، تدرك أنك لست بحاجة إلا إلى أن

تقطع الميل العاشر ومن ثم الحادي عشر، وهكذا.

ترقية حياتي: تومي بالمر (أحد عملائي)

عندما التقيت بات للمرة الأولى، كنت لا أزال وافدًا جديدًا في عالم اللياقة البدنية. وقد حضرت ندواته واستمعت إلى نصائحه، ونفذت تلك التي كانت تتمحور حول كيفية الانتقال من التفكير في الهدف الأكبر، إلى تجزئته إلى خطوات يمكن التحكم فيها، واتخاذ خطوات ثابتة باتجاه تحقيقه كل يوم؛ فهي عملية مستمرة.

كان هدفي الأساسي عندما التقيت بات للمرة الأولى هو إنقاص وزني والتمتع باللياقة البدنية. في ذلك الوقت كنت في التاسعة والأربعين من عمري، وكان وزني الزائد يقدر بحوالي ٢٠ كجم. لم أكن أتمكن من الركض لـ ١٠٠ متر دون أن ينقطع نفسي. في المقام الأول كان اهتمامي الرئيسي هو فقدان الوزن ورفع مستوى لياقتي البدنية. بفضل نصيحة بات، تجاوزت هدفي الأساسي وحققت ما هو أكثر من ذلك بكثير؛ فأنا لم أفقد وزني الزائد وحسب، بل تمرنت حتى أصبحت أنا نفسي مدربًا شخصيًّا! لقد عشقت ممارسة الرياضة. وقد ألزمت نفسي بهدفي، والفضل يعود إلى بات ونصائحه حول ترك العنان للطموح، ومن ثم تحديد الأهداف، ثم اعتماد نهج الخطوات التدريجية بصرف النظر عن مدى الصعوبة التي قد أجدها في الخطوة الأولى. عندما ذهبت إلى بات للمرة الأولى بهدف إنقاص الوزن، لم يخطر لي مطلقًا أنني بعد عامين سأساعد الآخرين على فعل الشيء نفسه. هذه الفكرة لم تخطر لي قط، ولكن بات لديه طريقة رائعة لغرس الإيمان في الناس.

إليك خلاصة الفصل الثالث حتى تقوم بترقية حياتك

- بمجرد تحديدك للهدف، عليك اتخاذ قرار بشأن أول إجراء ستتخذه في رحلتك نحو الهدف.
- ما يغير كل شيء هو الفعل، أي اتخاذ ما يلزم من إجراءات!
- إذا كانت عادة التسويف المدمرة تعرقلك - مثل معظم الناس - فإن أفضل طريقة لمحاربتها هي اتخاذ إجراء. لا يهم مدى بساطة الإجراء؛ فبمجرد العمل به فإنك ستخرج من دائرة التسويف. فتذكر ذلك.
- ستزول فورًا الرهبة من الهدف الكبير إذا قمت بتجزئته إلى أهداف صغيرة. جَزِّئه كي يبدو واقعيًّا بالنسبة لك.
- لا تعلق كل سعادتك بهدفك؛ فأنت بذلك تؤجل سعادتك ليس غير، وعوضًا عن ذلك، ركز على سعادتك في الوقت الحاضر.
- بمجرد الانتهاء من تقسيم هدفك إلى أهداف أصغر يمكن تحقيقها، انس أمر خط النهاية. ركز على الوصول إلى الهدف التالي وحسب.

- هناك دائما وسيلة لتسريع وتيرة رحلتك إلى هدفك. ابذل جهدًا واعيًا في تحديد كيف يمكنك تسريع هذه الوتيرة.
- إن إتقان فن إدارة الوقت يتطلب الممارسة، وهناك عدد من التدريبات التي من شأنها أن تساعدك، ولكنني شخصيًّا أفضل تقنية بومودورو.

الفصل الرابع

الركائز الخمس لعيش حياة سعيدة راضية

في رأيي أنه بمجرد أن يتوقف الشيء عن كونه ممتعًا، فإن هذا يعني أن الوقت قد حان للمضي قدمًا. الحياة قصيرة للغاية فعشها سعيدا؛ فليس من الصائب أن تستيقظ يوميًّا لتجد نفسك تشعر بالتوتر والبؤس.

- ريتشارد برانسون، رائد أعمال، ومستثمر، ومحب للأعمال الخيرية

لقد قضيت وقتًا طويلًا للغاية في دراسة الأشخاص الناجحين، فلقد كنت دائمًا شغوفًا بمعرفة السبب وراء وصول بعض الناس إلى كل ما يريدون بينما يستمر الآخرون في المعاناة بلا طائل. واستنتجت أن هناك وصفة لكل شيء في الحياة، وسواء كان الأمر يتعلق بإنقاص بعض الوزن، أو ربح مزيد من المال، فهناك وصفة يمكن اتباعها دائمًا، أي نموذج يمكن اتباعه للوصول إلى الهدف الذي تصبو إليه. في هذا الفصل سأقدم لكم وصفة لعيش حياة سعيدة راضية. قد تفكر قائلًا: سأكون سعيدًا بمجرد أن أصبح ناجحًا! فهيا أعطني وصفة النجاح يا بات.

ولكني أخشى أن وصفتي لا تعمل في الاتجاه المعاكس. من المهم أن تولي اهتمامًا للركائز الخمس أولًا. وإن لم تفعل، فلن تكون لديك الطاقة اللازمة للتركيز على عملك، أو لتحسين علاقتك بالناس، أو للاهتمام بعائلتك. عندما قابلت رائدًا لسلسلة من المشروعات الناجحة وهو شون والين للتسجيل معه في إحدى حلقات مدونتي الصوتية، أوضح أنه يعيش حياته وفقًا لهذه المقولة: الملك يأكل أولًا. وسواء كان ملكًا أو ملكة، تعني هذه العبارة أنه إن لم تعتنِ بنفسك، فكيف تتوقع أن تعطي أفضل ما لديك للأشخاص المتواجدين في حياتك؟ أما برعاية صحتك العقلية والجسدية، فإنك ستفيد جميع من حولك. الاعتناء بنفسك ليس من الأنانية في شيء، بل العكس هو الصحيح! إذا كنت في أفضل حال جسديًّا وعقليًّا، فستتمكن من منح المزيد لأولئك الذين يهمك أمرهم.

الركائز الخمس

١. الصحة

٢. العلاقات والتواصل

٣. المسيرة المهنية والتثقيف والتمويل

٤. المغامرة

٥. المساهمة

بمجرد أن تستوعب جميع المعلومات الواردة في هذا الفصل والمتعلقة بالركائز الخمس، سأوضح في الفصل التالي كيفية توظيف هذه الركائز في روتينك اليومي.



الركيزة الأولى: الصحة

لا يمكنك استئجار شخص آخر لممارسة تمارينك الرياضية بدلًا منك. إنها مقولة لـ جيم رون، وأعتبرها إحدى أكثر المقولات تفضيلًا لديَّ. المنطق بسيط. إذا كنت ترغب في التمتع بصحة جيدة، فعليك أن تبذل الجهد المطلوب بنفسك.

عندما كنت أدرب الناس على الشاطئ، كانوا يصبحون مع الوقت أقوى جسديًّا، ولكن كان هناك العديد من التغييرات البارزة الأخرى التي حدثت كنتيجة مباشرة لذلك، فلقد اكتسبوا ثقة جديدة مع تمتعهم بهذه اللياقة البدنية، ما أدى إلى حدوث تحولات مذهلة في حياتهم الشخصية والمهنية.

بالنسبة لي، فإنه عندما يتعلق الأمر بالصحة - الجسدية على أية حال - يعني الأمر أنك تخوض تحديات جديدة. خلال نشأتي، كان تركيزي الرئيسي على رفع الأوزان والفنون القتالية المختلطة. في ذلك الوقت كنت متحمسًا جدًّا للفنون القتالية المختلطة على وجه الخصوص. ولفترة من الوقت أردت أن أكون مقاتل قفص، ولكن لم يعد ذلك من طموحاتي، وهذا ما يسعد والدتي كثيرًا الآن! التحدي الجديد أمامي هو معرفة كيفية السباحة على النحو الصحيح. وكلما تقدمت نحو تحقيق هذا الهدف، شعرت بأن ثقتي تنمو وتزداد قوة. من السهل التمسك بما تعرفه، ولا بأس من ذلك إذا كنت تستمتع بالقيام به، ولكن هل أنت عالق في منطقة راحتك؟ أيمكنك أن تبتعد عنها وتبذل مجهودًا أكبر قليلًا؟ بالنسبة لي، فإن منطقة راحتي هي رفع الأثقال لأنني فيها أعرف ما أفعله، أما السباحة فهي منطقة جديدة تمامًا، ما يضطرني لبذل مجهود أكبر.

هذا ما أوصي به:

أ: ممارسة أحد الأنشطة البدنية

يجب عليك أن تستهدف ممارسة نشاط لمدة ٣٠-٤٥ دقيقة، ثلاثة أيام في الأسبوع. وفي الأيام الأربعة الأخرى ممارسة تمارين تجديد للطاقة لمدة ٣٠-٤٥ دقيقة. إذا كان يمكنك ذلك فحاول ممارستها في الصباح بحيث لا تظل هاجسًا على

مدار اليوم. كل شخص مختلف، وقد تكون كائنًا ليليًّا وتفضل ممارسة التمارين مساء. افعل ما يناسبك، ولكن تأكد من العثور على تدريب تستمتع به. وإذا كان ذلك بإمكانك، فحاول ممارسة نشاط رياضي جماعي.

إن افتقار المرء إلى الانضباط الذاتي قد يكون السبب وراء عدم الانتظام في ممارسة تمارين اللياقة البدنية لصالح قضاء ساعة إضافية في المكتب أو أمام التلفاز. وتقل احتمالات حدوث ذلك إذا كان لديك مدرب. أنا أعلم أن التزامي بدروس السباحة كان سيكون أقل بكثير إن لم يكن هناك مدرب يحثني على الاستمرار ويحملني مسئولية هذا الالتزام، بل إنني في الواقع قد لا أذهب مطلقًا. إذا كنت لا تستطيع تحمل تكلفة مدرب أو مدرب شخصي، فاشترك في صف. هناك حل دائمًا، لذلك لا تحاول الانسياق وراء الأعذار.

أوصي بشدة أن تمارس التمارين الأصعب في الصباح. وضع في اعتبارك أن هناك قيمة كبيرة في المعاناة! قد يبدو كلامي غريبًا ولكنه صحيح.

إذا مارست تدريبًا شاقًّا، فستجد أن بقية اليوم صارت أسهل بكثير، فالقليل من المعاناة التي تحملتها خلال التدريب يجعل كل شيء أفضل في جميع المجالات. ولن تؤثر عليك الأشياء التافهة التي تزعج الآخرين في العادة.

يذكرني ذلك مجددًا بمقولة جيم رون: لا يمكنك استئجار شخص آخر لممارسة تمارينك الرياضية بدلًا منك. هذا هو الأمر الرائع فيما يتعلق باللياقة البدنية. لا يهم إذا كنت غنيًّا أو فقيرًا، عليك أن تقوم بعملك بنفسك إذا كنت ترغب في التمتع بثماره.

لقد نميت مشروعي في اللياقة البدنية من الصفر، وخلال ذلك الوقت شاهدت عددًا لا يحصى من الناس يغيرون حياتهم من خلال الرياضة؛ فالتحديات التي خاضوها في صالة الألعاب الرياضية جعلتهم أقوى جسديًّا وعقليًّا. لم يكن هؤلاء الناس من أبطال كمال الأجسام أو من المهووسين باللياقة البدنية. كانوا أناسًا عاديين يرغبون في السير على روتين طبيعي لممارسة الرياضة حتى يتمكنوا من التمتع بأفضل جسم ممكن والشعور بالرضا حيال أنفسهم. ليست اللياقة البدنية الحصول على عضلات بطن مشدودة أو تحديد العضلات بل إنها تتعلق برفع مستوى نشاطك حتى تصبح أكثر إنتاجية في كل يوم، وهي تتعلق بالشعور الجيد الذي ينتابك بعد الانتهاء من تدريب صعب. لا تستخدم ضيق الوقت كذريعة. كلما كنت أكثر انشغالًا، أصبحت ممارسة الرياضة ضرورة. كما أن الرياضة تلعب دورًا كبيرًا في التعامل مع الضغوط، مثلها مثل نصيحتي التالية.

ب: ممارسة التأمل



إذا كانت السيارة تسير بسرعة ١٠٠ كيلو متر في الساعة دون وجود مكابح، فإنها ستتعطل أو سينفد الوقود في نهاية المطاف. الأمر نفسه ينطبق على جسم الإنسان وعقله. إن لم تتعلم الإبطاء، فسوف تنهار وتنفد قواك

بات ديفيلي

التأمل هو نشاط يمارسه معظم المنجزين بطريقة أو بأخرى. اعتدت أن أظن أنه نشاط يقتصر على الزعماء الروحانيين وحسب، أو أنها ممارسة روحانية، ولكن بمجرد أن شهدت فوائده بنفسي، تبدلت وجهة نظري تمامًا.

يساعدك التأمل على الحماية من الصدمات. إنه يعينك على معرفة نفسك كي لا تؤثر فيك العوامل الخارجية. فأي شيء قد يقال للأشخاص الذين لا يتمتعون بالاتزان الداخلي قد يطيح بهم تمامًا.

يساعدنا التأمل على الاستفادة من الجانب الأيمن من المخ، والذي يحفز الإبداع وتوارد الأفكار وابتكار الحلول، فبعض من أعظم الأسماء في التاريخ قد توصلوا إلى أفضل أفكارهم بينما كانوا يجلسون في صمت وسكينة.

يرفض كثير من الناس فكرة التأمل بعد تجربته للمرة الأولى؛ ذلك لأنهم يعانون باستماتة في تفريغ عقولهم من أي أفكار، وهذا ليس ما يعني به، إنه يعنى بتهدئة حديثك الداخلي الذي تجريه مع نفسك كل يوم. أتذكر أنني قرأت نصيحة عظيمة حول كيفية منع العقل من الشرود خلال التأمل. لا أذكر اسم صاحبها، ولكنه كلما شعر ببدء شرود أفكاره، كان يقوم في صمت بعد بعض الخرزات في مسبحته (في العادة، تستخدم المسبحة في جميع أنحاء العالم في الصلاة والتأمل). كان هذا يعيد تركيزه على الفور إلى اللحظة الراهنة، سامحًا له أن يبقى في سكينة.

عند التأمل، اترك هاتفك في غرفة أخرى. قاوم إغراء تحويله إلى الوضع الصامت واتركه في مكان قريب؛ فأنت تعرف جيدًا أنك بمجرد رؤيتك لضوء إخطار يومض، أو سماعك لاهتزاز تنبيه جديد عند قدوم رسالة جديدة من إحدى صفحاتك على مواقع التواصل الاجتماعي فإنك ستقفز للتحقق من هذا الوارد.

التأمل يخلق حاجزًا بينك وبين الضغوط، وهذه مجرد فائدة واحدة من فوائد هذه الممارسة التي لا تحصى. إننا نتأثر بشدة بالاضطرابات ومسببات القلق من حولنا، ولكن بالتأمل يصبح العالم الخارجي أقل صخبًا. التأمل يجعل الحياة أهدأ، وعند ممارسة التأمل، ستلاحظ أن الملهيات أو المشتتات من حولك قد قلت كثيرًا.

من خلال التأمل، ستجد نفسك مرتاحًا لفكرة الجلوس وحدك في صمت. وستجرب خوض تحديات جديدة دون صعوبة، وستتمكن من توليد أفكار جديدة بكل سهولة. وستجد أنك صرت أكثر تركيزًا في عملك وليس مضطربًا بسبب المشكلات أو العقبات كما في السابق ... كل هذا وأكثر ينبع من إدخال بعض السلام على العقل غير الهادئ.

وغالبًا ما يخشى الناس فكرة التأمل لأنهم يعتقدون أنهم يجب أن يتبعوا طائفة روحانية معينة لفعل ذلك، ولكن هذا غير صحيح على الإطلاق؛ فعشر دقائق من التأمل يوميًّا ستساعدك ببساطة على التحكم في يومك وجميع الضغوط التي تتعرض لها خلاله. إنه تغيير بسيط ولكن يمكن أن يحدث أكبر فارق.

لتهيئتك لهذه الممارسة، فإنني قمت بتحميل دليل إرشادي بسيط للتأمل على: www.upgradeyourlifebook.com مجانًا لتتمكن من استخدامه. إن مجرد الاستماع إليه لعشر دقائق كل يوم، سيجعلك أكثر إنتاجية وأكثر قدرة على التعامل مع الضغوط. إذا وجدت نفسك تحت ضغط هائل، فاجعل مدة التأمل ٣٠ دقيقة.

عندما تشعر بالتوتر أو تتعرض للضغوط، جرب تقنية التنفس التالية. خذ نفسا عميقًا لمدة خمس ثوان واحبسه لمدة ثانيتين ثم ازفره في ثماني ثوان. إنك ستشعر بالفارق على الفور تقريبًا، ولكن استمر في القيام بذلك حتى تلاحظ انخفاض مستويات التوتر والقلق.

ج: التغذية

إنني لن أقدم عظات عن التغذية هنا، فبعض الناس نباتيون، وبعضهم يتبع حمية باليو، وبعضهم من آكلي الخضراوات، وهلم جرا. غير أنه من بين جميع خطط التغذية الموجودة، ليس هناك من يجادل في مزايا الأغذية والخضراوات الطبيعية. نحن بحاجة إلى الاعتراف بالصلة المباشرة بين الأطعمة التي نأكلها والطريقة التي نفكر ونشعر بها؛ فالجسد غير الصحي لا يمكنه تغذية العقل ليصبح منتجًا وصحيًّا. لذلك، إذا كنت تشعر بالضيق، أو القلق، أو العصبية، أو أنك مجهد طوال الوقت، فإن نظامك الغذائي اليومي سيكونٍ عاملًا كبيرًا في ذلك دون شك، ولكن تغيير نوع الطعام الذي تأكله سيحدث فرقًا هائلًا، ولقد شهدت هذا مباشرة لدى عملائي ممن دربتهم على مدار السنين.

أنا أحب قاعدة ٨٠/٢٠. التزم بالنظام الغذائي الصحي بنسبة ٨٠٪ من الوقت ولكن اسمح لنفسك بأن تحيد عنه بنسبة ٢٠٪ من الوقت، وللحصول على

مستوى طاقة مرتفع لفترات طويلة، حاول دمج المزيد من الدهون الصحية في نظامك الغذائي، كالمكسرات والبذور والأفوكادو والزيوت والأسماك الزيتية. أهم شيء أن تقلل من تناول السكريات. إنها قضية كبرى، فالسكر هو عدو الصحة الجيدة والإنتاجية في العمل. إنه لن يعطيك التركيز والطاقة اللذين تحتاج إليهما للعمل بفاعلية. ثق بي، الدهون الصحية هي أفضل بكثير. إذا كنت تهوى تناول المشروبات الغازية السكرية، فإنني أنصحك بشدة باستبدال الماء بها. غني عن القول إن الماء أمر حيوي في تحقيق أقصى قدر من الإنتاجية وصفاء الذهن. في كثير من الأحيان نتناول القهوة أو الكوكا كولا لمكافحة التعب، بينما تكون المياه هي الوقود الذي نحتاج إليه في الواقع، وليس الكافيين.

عندما تستيقظ في الصباح، تكون بحاجة إلى إعادة ترطيب جسدك، ولهذا عليك الاحتفاظ بزجاجة بالقرب من الفراش للشرب بمجرد الاستيقاظ. كان هناك عميل أدربه ويشكو من افتقاره إلى الطاقة وصعوبة كبيرة في التركيز. نصحته بزيادة كمية الماء التي يشربها وشجعته على وضع زجاجة مياه في سيارته، وبجانب سريره، وفي مكتبه. كنت أريد له أن ينمي عادة تناول بشكل أكثر انتظامًا، لذلك نصحته أيضًا بأن يستبدل الماء بجميع المشروبات الغازية، وأن يخبرني بأي تغييرات بعد أسبوع أو نحو ذلك، وقد صدم بسبب الاختلاف الذي حدث.

يؤثر الجفاف على الأداءين العقلي والجسدي، وهذا هو السبب في أهمية الترطيب المستمر. يجب عليك أيضًا أن تحاول زيادة كمية المياه التي تشربها تدريجيًّا أسبوعًا تلو آخر. تناول بعض الأكواب الإضافية من الماء على مدار اليوم بحيث لا يقل ما تشربه عن ستة أو ثمانية أكواب في اليوم الواحد. إذا كنت لا تحب الماء العادي، فجرب المنكه بالنكهات الطبيعية مثل الأعشاب والخيار، أو الليمون الطازج وحامض الليمون، وما إلى ذلك. ولا ينصح أبدًا بشراء المياه المنكهة من المتاجر! فهي مليئة بالسكر ولا تقدم فوائد صحية أكثر من المشروبات الغازية العادية.



إليك بعض العصائر الصحية الطبيعية والمثلجة التي أوصي بها:

عصير سيلفرستراند صنسيت

١ جزرة مقطعة

١ مكعبات المانجو (إذا كنت ترغب في جعله عصيرًا مثلجًا، فقم بتجميد مكعبات المانجو لبضع ساعات قبل عمل العصير)

١ لتر من الماء.

إذا كنت تستخدم خلاط السموذي نيوتري بوليت، فتوقف عند خط الحد الأقصى الموجود على الزجاجة.

الآن كل ما عليك القيام به هو مزج المكونات في الخلاط حتى تحصل على قوام سلس.

عصير كلادا للتركيز

١٢٠ جرامًا من التوت المجمد أو الطازج

٢٢٥ مل من حليب اللوز

نصف ثمرة أفوكادو ناضجة مقشرة ومخلية

ملعقة كبيرة من بذور الشيا

ملعقة صغيرة من شراب القيقب

١/٤ ملعقة صغيرة من القرفة

حفنة من الثلج

الآن ضع المزيج في الخلاط!

عصير بارنا، لحيوية المخ

ثمرة خوخ كبيرة مقطعة إلى مكعبات (لا تنس إزالة البذرة!)

٥٠ جرامًا من الكرنب المغسول والمقطع

١ ملعقة صغيرة من خل التفاح غير المبستر

٢٥٠ مل من حليب جوز الهند البارد

امزج المكونات في الخلاط !

عصير بينا كولادا

١ كوب من قطع الأناناس المجمدة

٢ ملعقة كبيرة من جوز الهند المجفف

١ كوب من حليب جوز الهند

١ مغرفة من مسحوق بروتين الموز

١ كوب من الثلج

امزج المكونات في الخلاط حتى تحصل على قوام سلس.

د: النوم

إن التمتع بفترة نوم مريحة هو أمر بالغ الأهمية لتحقيق الإنتاجية المثلى، ففي كثير من الأحيان، تشيد وسائل الإعلام برجال الأعمال الذين يدعون أنهم لا يحتاجون إلا إلى القليل جدًا من النوم، ولكن هذا ليس شيئًا جيدًا. إذا كنت جادًا

بشأن تحقيق النجاح، فإن النوم لا ينبغي أن يكون شيئا مؤجلا، بل ينبغي أن تجعله أولوية. للأسف، فإن التمتع بليلة نوم مريحة هو أمر يتلهف معظمنا عليه ولكن لا يحظى به سوى عدد قليل للغاية. قد يصعب أحيانا أن توقف عقلك عن العمل. في بعض الأحيان، يمكن أن يكون ذلك مستحيلًا تمامًا.

ومع ذلك ، فهناك عدد من الحلول التي يمكن تجربتها.

قام الدكتور أندرو ويل، وهو طبيب اجتاز فترة تدريب في جامعة هارفارد ومتخصص في الصحة الشاملة، بوضع تقنية رائعة لاسترخاء العقل وتهدئته بما فيه الكفاية للنوم. إنها تسمى تقنية ٤-٧-٨ ، ويقال إنها تقنية من شأنها في الواقع أن تساعدك على النوم خلال ٦٠ ثانية، على الرغم من أنها لم تعمل مطلقًا بهذه السرعة معي. إنها تقنية رائعة استخدمها كلما شعرت بالقلق ووجدت أنك بحاجة إلى تهدئة أعصابك. لقد استخدمتها أنا نفسي عدة مرات.

عندما بدأت لأول مرة في التحدث أمام جمهور، كان يصعب عليَّ التعامل مع توتري، لذا جربت مجموعة متنوعة من تقنيات إستراتيجيات التهدئة. في نهاية المطاف استطعت السيطرة على التوتر والقلق، وبدء خطاباتي من خلال توظيف تقنية ٤-٧-٨. قبل الصعود على خشبة المسرح، أغلق عيني وأمارس هذه التقنية خمس مرات أو نحو ذلك. وعلى الفور أشعر بأنني صرت أكثر هدوءًا وأقل توترًا. وأود أن أشير هنا إلى أنه فضلًا عن تطبيق تقنية التنفس، فإنني أيضا أولي اهتمامًا خاصًّا لحواري الداخلي، وأحاول أن أكون واعيًا باللغة التي أستخدمها. خلال الأيام الأولى من التحدث أمام جمهور، كنت أعاني رهبة خشبة المسرح. وأقول لنفسي مرارًا وتكرارًا إنني أكره فعل ذلك. ولكن بمجرد أن أصبحت أكثر وعيًا بكيفية معالجة المخ لهذا الحوار الداخلي، غيرت على الفور من لهجتي وبدأت أقول لنفسي إنني أستمتع بالخطابة. وبإضافة ذلك إلى تقنية التنفس، كان الفارق واضحًا، وقد تلاشى توتري منذ ذلك الحين.

إذا كنت ترغب في التمتع بليلة نوم هنيئة أو تقليل توترك قبل اجتماع مهم، فإن تقنية ٤-٧-٨ تستحق المحاولة.

وإليك كيفية تنفيذها:

1. ألصق طرف لسانك بسقف فمك، مباشرة خلف أسنانك العلوية الأمامية واستمر على هذا الوضع طوال مدة التمرين.
2. ازفر من خلال فمك وأنت على هذا الموضوع.
3. أغلق فمك وتنفس بصمت من خلال أنفك لمدة ٤ ثوان.
4. الآن احبس هذا النفس لمدة ٧ ثوان.
5. ازفر من خلال فمك، بصوت مرتفع لمدة ٨ ثوان.

6. هذا يعتبر نفسًا واحدًا. كرر ذلك ثلاث مرات حتى تكون قد أكملت ما مجموعه أربع مرات.

وفقًا للدكتور ويل، فإن الجزء الأكثر أهمية من هذه التقنية هو حبس أنفاسك لمدة ٧ ثوان. من خلال حبسها لهذا الوقت الطويل، تسمح للرئتين بالامتلاء بالأكسجين ما يجعله ينتشر في جميع أنحاء الجسم وبالتالي يحدث تأثيرًا مهدئًا.

أوصي كذلك بالاستماع إلى مقاطع صوتية خاصة بالتنويم المغناطيسي تكون ذات جودة عالية.



هناك العديد من الطرق الأخرى التي يمكن أن تساعدك على قضاء ليلة نوم مريحة، ولكن إحدى النصائح الأكثر إفادة حتى الآن هي إغلاق الهاتف. إنه أمر صعب. حتى أنا أجده صعبًا! إن الشاشة الزرقاء على هاتفك تحاكي ضوء النهار، والذي بدوره يعطل إيقاع ساعتك البيولوجية الطبيعية. وأفضل أمر يمكنك القيام به لتحسين نوعية نومك هو التوقف عن النظر إلى هاتفك على الأقل ساعة قبل أن تذهب إلى الفراش. جسمك لا يمكن أن يسترخي بشكل طبيعي إذا كانت الشاشة الزرقاء لا تزال تحفز مخك. الشيء نفسه ينطبق على وجود تلفاز في غرفة نومك. إذا حاولت النوم والشاشة تومض أمامك، ففي أحسن الأحوال ستكون جودة نومك سيئة للغاية.

وهناك أيضًا مجموعة متنوعة من البخاخات التي تساعد على النوم في الأسواق والتي تم تصميمها خصيصًا للاسترخاء. من المغري أن نعتبر هذه المنتجات زائفة وليس لها تأثير، ولكن بعض الناس يجدونها مفيدة حقًا. لقد سمعت أشياء رائعة عن بخاخ النوم ماركة إت وركس و ذا بادي شوب.



الركيزة الثانية: العلاقات والتواصل

كن متواصلًا دائمًا

بصرف النظر عن مدى تحسن صحتك أو تصدرك قائمة مجلة فوربس لأثرى الأثرياء في العالم من عدمه، فإن نوعية حياتك بدرجة كبيرة تتحدد بحسب نوعية علاقاتك الشخصية. تتطلب العلاقات العمل عليها

مثلها مثل أي شيء آخر في الحياة. أحيانًا نعتبرها أمرًا مفروغا منه، ونخفق في رؤيتها تضعف بمرور الوقت.

هذا هو السبب في أنه من الضروري أن تقوم بانتظام بتنمية ورعاية علاقاتك القائمة. سواء بدأت عملًا جديدًا أو ترقيت في عملك الحالي، يجب ألا تفكر أبدًا في التضحية بهذه العلاقات أو اعتبارها أمرًا مسلمًا به.

كان هناك عميل أدربه على وشك الطلاق. عندما أخبرني بظروفه، طلبت منه أن يقوم بإحداث تغيير بسيط واحد. نصحته بأن يقدم التقدير لزوجته كل يوم لمدة ٩٠ يومًا. عاد لي بعد ذلك وقال إن زوجته تغيرت تمامًا بينما كان هو في الواقع مَن غيَّر الطريقة التي يتعامل بها معها.

من السهل أن تنجرف في العمل كل يوم وطوال أيام الأسبوع. أنا نفسي فعلت هذا. أما من همني أمرهم من الناس فإنني لم أقدرهم حق قدرهم. كان عملي يعتمد على العلاقات ومعاملة الناس بلطف، وكنت أحاول أن يكون ما أقدمه هو أفضل جزء في يوم عملائي، ومساعدتهم على المضي قدمًا، ونتيجة لالتزامي بعملي، تأثرت علاقاتي الشخصية.

لم يكن عليها أن تكون كذلك، ولكني سمحت لنفسي بأن أجعلها كذلك.

في العلاقات الشخصية، عليك أن تبذل مجهودًا دائمًا، وعدم اعتبارها أمرًا مسلمًا به. كل صباح، يتصل جاري فاينرتشوك - الرئيس التنفيذي لشركة فاينرميديا - بأفراد عائلته المقربين خلال رحلته في السيارة إلى المكتب. لقد التقيت جاري - في الواقع شاركته الوقوف ذات مرة على خشبة المسرح - وهو رجل مشغول للغاية، لكنه يبذل جهدًا متعمدًا لتخصيص الوقت الكافي في يومه للسؤال والاطمئنان على الناس المقربين إليه ومن يعنون له الكثير.

لقائي بـ دان

كان دان ميريديث لبعض الوقت أحد من أتواصل معهم على مواقع التواصل الاجتماعي. كنت أتابع صفحته Coffee With Dan وفي خلال فترة وجيزة صرنا صديقين. كنت دائمًا مفتونًا به، وأتساءل كيف تمكن من بناء مثل هذه الشبكة المذهلة من رجال الأعمال العالميين، ولكنني لم أتمكن من معرفة الجواب حتى التقيت به شخصيًّا للمرة الأولى هذا العام. لقد تمشينا في بلدته الصغيرة، وخلال الطريق لم يقابل شخصًا إلا وتحدث معه. كان يثني على الناس، ويظهر اهتمامه بمن حوله. وخلال الوقت القصير الذي قضيته في مراقبته، سرعان ما أصبح واضحًا أن سره يكمن في كيفية تعامله مع الناس. إذا لم تكن متحدثًا ماهرًا بالسليقة، فيمكنك تدريب نفسك على أن تصبح كذلك.



ترقية حياتك الآن!

حدد العلاقات التي تتطلب منك اهتمامًا وتحسينًا فوريًا.

العلاقة الشخصية:

١.

٢.

٣.

الآن أريد منك أن تفكر في أمر واحد يمكنك القيام به - يفضل على أساس يومي- من شأنه أن يساعد على تحسين هذه العلاقات.

العلاقة الشخصية:

الشخص ١.

الشخص ٢.

الشخص ٣.

ليس من الضروري أن تكون لفتة كبيرة، بل يمكن أن يكون شيئًا بسيطًا مثل ترتيب ليلة أسبوعية تتناول العشاء فيها خارجًا مع زوجتك، أو تنظيم مكالمة سكايب مع أحد أفراد أسرتك ممن يعيش في بلد آخر.

ابدأ بالمحادثات القصيرة مع بائع في متجر أو مع شخص يقف بجانبك في صف الانتظار. إذا كنت تذهب إلى المقهى نفسه كل يوم، فحاول بناء علاقة تدريجية مع النادل. سيكون الأمر صعبًا في البداية، وخاصة إذا كنت منطويًا بطبيعتك، ولكن المراد هنا هو كسر هذه العادة. لا تحاول إقناع نفسك بأنه لا يمكنك أبدا أن تكون متحدثًا جيدًا مثل دان. إنه مذهل في بناء العلاقات لكنه لم يولد هكذا، بل هي سمة عمِل على صقلها بمرور الوقت. أعتبر نفسي انطوائيًّا إلى حد ما، لذلك عندما أجد نفسي أخشى فكرة التحدث في موضوعات عامة مع شخص ما، أذكر نفسي ببساطة بأن الأمر لن يزيد على ابتسامة وتبادل بضع كلمات. العالم كالمرآة، وأجد دائما أنه عندما تبتسم وتتحدث إلى الناس، ستجدهم يفعلون الأمر نفسه في المقابل. لا تنتظر حتى يبتسم الشخص الآخر أو يرحب بك، كن أنت الشخص الذي يفعل ذلك أولا.

للبدء أريد منك إكمال التدريب التالي ولكن الأهم من كل شيء، أريد منك أن تدرك مغزاه! كما أنني وضعت أيضًا خمسة بادئات للحديث يمكنك استخدامها.



ترقية حياتك الآن!

قم بإدراج ثلاثة أشخاص تراهم على أساس منتظم ويمكنك بدء محادثة معهم.

١.

٢.

٣.

العلاقات المهنية: مجموعات العقول المبدعة



بالنسبة إلى علاقاتك المهنية، أريد منك أن تسأل نفسك، هل تنتظر الآخرِين حتى يقيموا علاقة معك أم تبني أنت علاقة معهم؟ إن لم تكن

نشطا في الخروج والتواصل مع الآخرين، فكيف يمكن أن تتوقع أن تنمو في مجال التجارة؟

أنا شخصيًّا اخترت أن أنضم إلى إحدى مجموعات العقول المبدعة.

هناك الكثير من مجموعات العقول المبدعة من شأنها أن تكون ذات فائدة كبيرة للفرد حيث تعطيه دافعًا قويًّا لتحقيق النجاح. إن التواجد بقرب أشخاص تكون عقولهم على شاكلتك ـ مجموعة الطموحين، يشعل حماسك حقًّا لتحقيق النجاح.

الفكرة وراء مجموعات العقول المبدعة هي الجمع بين أشخاص من مجالات مختلفة يكونون متماثلين في طريقة التفكير. يناقش كل عضو انتصاراته وخسائره خلال الأسبوع ويتحدثون بصراحة حول أي صراعات يخوضونها. ويسمح لكل عضو بـ طلب واحد في الأسبوع. قد يكون أمرًا يؤرقه ويحتاج إلى المساعدة، وهنا تتجلى قوة وتأثير مجموعة العقول المبدعة. إذا كان أعضاء المجموعة ينتمون إلى مجالات مختلفة، فالاحتمال الأكبر أن يكون هناك شخص في تلك المجموعة قادر على المساعدة على حل تلك المشكلة بطريقة أو بأخرى. قد يكون قادرًا على تقديم حلول بناء على تجاربه الخاصة في مجال الأعمال التجارية، أو قد يعرف أشخاصًا آخرين يمكن أن يقدموا المساعدة، وكثيرًا ما أجد أنني أستفيد كثيرًا مما يقدمه أعضاء المجموعة الآخرون.

وقبل فض الاجتماع، يلتزم كل عضو من العقول المبدعة بمهمة معينة ينفذها قبل الاجتماع التالي، وهذا يدخل عنصر المسئولية والالتزام في المعادلة. بمجرد إلزام نفسك بشيء، سيتعين عليك أن تنفذه.

هناك الكثير من مجموعات العقول المبدعة، ويكون الانضمام إلى بعضها مجانيًّا، ولكن بناء على خبرتي أرى أن المجموعات الأفضل تطلب رسوم عضوية. وهذه المجموعات الأفضل تستحق حقا كل مليم. إذا دفع الشخص لينضم إلى إحدى مجموعات العقول المبدعة، يكون جادًّا حقًّا حيث يعرف ما يريد ولا يرغب في إضاعة الوقت. كلما كانت المجموعة أكثر استثنائية، علت قيمة الرسوم، ولكن الجانب الإيجابي لهذا هو أن تتمكن من الوصول إلى بعض الناس المؤثرين للغاية ممن يمكن أن يساعدوك بطرق مختلفة وشديدة التنوع.

إذا لم تتمكن من العثور على إحدى مجموعات العقول المبدعة في أقرب مدينة أو بلدة، فبادر وأنشئ واحدة بنفسك.

كيفية إدارة مجموعة العقول المبدعة التي ستنشئها

- حدد عدد المرات التي ستجتمع فيها مجموعتك، ومن الناحية المثالية يجب أن تهدف إلى أن تجتمعوا مرة أو مرتين على الأقل في الشهر. بعض المجموعات تجتمع مرة كل أسبوع.

- عين رئيسًا لها.
- كن صارمًا مع المجموعة. لا تسمح لمضيعي الوقت بالإخلال بسير الاجتماع.
- يجب على الرئيس أن يبدأ الجلسات على نحو إيجابي، وذلك من خلال سؤال كل عضو من أعضاء المجموعة عن انتصاراته خلال الأسبوع، ويمكن أن تكون هذه الانتصارات شخصية أو مهنية.
- بعد ذلك، يمكن لكل عضو التحدث عن الصراعات أو المشكلات التي يواجهها. تأكد من أنه يتاح لكل عضو الوقت الكافي للتحدث دون مقاطعة، وبمجرد الانتهاء من الكلام، اسمح للأعضاء الآخرين بتقديم اقتراحاتهم أو حلولهم.
- المرحلة التالية من الاجتماع هي الطلب؛ حيث يذكر كل عضو ما يحتاج إلى المساعدة فيه خلال ذلك الأسبوع.
- **يجب أن ينتهي اجتماع العقول المبدعة دائمًا بالإلزام. قبل فض الاجتماع، يجب على كل عضو أن يذكر شيئًا سيقوم بتنفيذه قبل عقد الاجتماع التالي.**



المواجهة - تحويل موقف سلبي إلى إيجابي

يتحدد مدى نجاحك في العمل وفي الحياة بشكل أساسي من خلال تعاملك مع الناس، وعلى الرغم من أن التأمل سوف يساعدك على التعامل مع الأفراد العدائيين، فالأمر سيظل صعبًا إذا كان يحدث على أساس متكرر.

كان هناك عميل أدربه - ولنسمِّه جاري - يعمل في بيئة تولد الضغوط، وكان معظم من فيها من الأشخاص شديدي التنافس. في بيئة كهذه كانت الخلافات والحروب الباردة أمرًا حتميًّا، ولكن جاري لم يكن شخصًا عدائيًّا، وبالتالي لم تكن لديه فكرة عن كيفية التعامل مع هذه الأوضاع كلما نشأت. ونتيجة لذلك، ارتفعت مستويات قلقه بشدة، وبدأ يكره الوظيفة التي كان يحبها قبل ذلك.

تشجع الخلافات على انتشار الطاقة السلبية التي يمكن أن تؤثر عليك بطرق تفوق قدرتك على التخيل، وبينما لا يمكنك السيطرة على تصرفات الشخص الآخر، يمكنك التحكم بالتأكيد في كيفية استجابتك لها.

إليك ست نصائح حول كيفية التعامل بفاعلية مع هذه المواقف السلبية:

1. عندما تجد من أمامك في حالة تنفيس، سواء كان أحد أفراد العائلة، أو صديقًا، أو زميلًا في العمل، أو موظفًا، لا تقاطعه، واتركه ينفس عما يشعر به ويتخلص منه تمامًا.

2. بمجرد انتهائه، اصمت قليلًا ثم اسأله عما إذا كان هناك أي شيء آخر يود إضافته، وهو على الأرجح سيعيد ذكر نقطة تحدث عنها بالفعل، ولكنك الآن على الأقل ستعرف ما السبب الرئيسي في هذا الضيق الشديد.

3. الخلافات تندلع حقًّا عندما يركز الطرفان على نقاط الاختلاف. حاولا التركيز على نقاط الاتفاق بقدر الإمكان.

4. **لا تقفز إلى الاستنتاجات. إذا ذكر شيئًا لا تتفق معه مطلقا، فاطلب منه توضيح ما يعنيه ومن ثم اعترف بخطئك.**

لا تأخذ المواجهة على محمل شخصي، فعندما تحاول فهم سبب تبني شخص ما لموقف معين (أو لماذا يُظْهِر استياءه في المقام الأول)، فتش عن هذه العوامل. ما الفئة العمرية التي ينتمي إليها؟ ربما سنه - ما يعرف باختلاف الأجيال - تؤثر إلى حد كبير على رأيه؟ قد تكون حياته الشخصية في حالة من الاضطراب وينفس عن غضبه عليك؟ ربما لا يشعر كما لو أنهم لا يحظون بما يكفي من احترام الآخرين ويستخدم الشجار كطريقة في التعبير عن نفسه وإثبات وجهة نظره؟ هناك العديد من الاحتمالات التي يجب أخذها في الاعتبار، ولكن إذا لم تأخذ الأمر على محمل شخصي، فستتمكن من القضاء على أي احتمال بأن يؤثر ذلك على هدوء نفسك. كل شخص لديه مشكلات شخصية لا تعرف عنها شيئًا، لذلك إذا كان هناك شخص في عملك يتعامل معك بطريقة سلبية، فتذكر أن ذلك ليست له علاقة بك بل هو بالأحرى انعكاس لحالته الذهنية.

5. يمكن تجنب معظم المشاحنات الحادة إذا بذلت ما يكفي من جهد للسيطرة على ارتفاع صوتك. إذا علا صوت الشخص الآخر، فاجعل صوتك أكثر هدوءًا. من الصعب على الشخص أن يواصل الصراخ دون أن يشعر عند لحظة معينة بالحماقة عندما يبقى الشخص الآخر هادئًا وكريمًا ورابط الجأش.

6. **ضع في اعتبارك نوع اللغة التي تستخدمها. قد تعتقد أنك تبدو مراعيًا لها بينما قد يفسر الشخص الآخر ما تقوله باعتباره نوعًا من التعالي. بدلًا من قول: أنت تتحدث بحماقة، قل: ساعدني على فهم سبب تحدثك بهذه الطريقة.**

بدلًا من أن تهينه وتقول: لا، أنت على خطأ، حاول أن تقول: هل يمكنني ذكر رأيي في هذا الموضوع؟.

التعامل مع منتقديك

إذا هاجمك شخص بطريقة ما، سواء انتقد اختياراتك في الحياة، أو وجهة نظرك حول موضوع معين، أو علاقاتك، أو حياتك المهنية / عملك التجاري - فدعنا نعترف بأن هذا نمط متكرر للغاية على مواقع التواصل الاجتماعي - سيكون رد فعلك التقليدي دفاعيًّا غالبًا. ابتعد عن الدفاعية. حاول أن تفهم الوضع من وجهة نظر الآخر، فالناس يكونون أقل ميلًا إلى المجادلة عندما يحاول الطرف الآخر برغبة حقيقية فهم وجهة نظرهم، كما أنه يصعب على أي شخص أن يواصل الصراخ في وجه شخص خلوق وهادئ.

بطبيعة الحال، هناك خط رفيع بين من يعبر عن شكوى لها أساس من الصحة وشخص يستغلك بشكل صارخ. هنا تظهر قيمة التأمل حقًّا. إذا كنت تمارس التأمل بانتظام، فلن تضايقك التعليقات المسيئة على الإنترنت. عندما كنت أدير شركة بات ديفيلي للياقة البدنية، أحيانًا كنت أجد نفسي الطرف المتلقي للإساءة غير المبررة من بعض الناس. في الماضي كنت أحاول الدفاع عن نفسي والتعامل بالمنطق مع المنتقدين، ولكن سرعان ما أدركت أن القيام بذلك لا يفعل سوى أن يحفزهم على نفث سمومهم بدرجة أكبر. قد لا تستغرق المحادثة بأكملها سوى بضع دقائق لكنها تتركني متوترًا بشكل لا يصدق. على الرغم من أنه كان هناك مئات من الناس ممن يشيدون بعملي، فإن التصريحات السلبية كانت تؤرقني كثيرًا. ولكن التأمل حررني من هذه الحالة. لم تعد التعليقات السلبية تعلق في ذهني أو تتمتع بالقدرة على التأثير على مشاعري. وكما قلت في الفصل الثاني، كلما مارست التأمل، أصبحت محميًّا من التعرض للصدمات.

أنا محظوظ بامتلاكي شبكة غنية من العلاقات الشخصية مع الناس من حولي. إذا كانت عائلتي وأصدقائي المقربون يقدرون ويحترمون ما أقوم به، فإنني أعلم أنني على الطريق الصحيح. ولكن إن أخبروني بأنني أفعل شيئًا خطأ، أعلم وقتها أنني بحاجة إلى إعادة التفكير في هذا الشيء. هؤلاء هم الناس الذين أثق بهم وأستمع إليهم، لا المنتقدون من أجل النقد. في مجال الأعمال التجارية، من الجيد دائمًا أن تكون محاطًا بدائرة من الناس تعتبرهم موجهيك أو صوت ضميرك، وممن يمثل رأيهم قيمة بالنسبة لك.

لقد تعلمت أن الناس سوف ينسون ما قلته، وما فعلته، ولكنهم لن ينسوا أبدًا كيف جعلتهم يشعرون.

مايا آنجيلو، شاعرة أمريكية، ومؤلفة، وناشطة حقوق مدنية

عامل الإبهار

سواء كنت تدير شركتك الخاصة حاليًّا، أو تطمح لأن تكون رائد أعمال، فإن القسم التالي سيمنحك جل الفائدة. على الرغم من أنني أتناول الموضوع من منظور الأعمال التجارية، فإنه من نافلة القول أن الدروس المذكورة يمكن أن تطبق بسهولة على التنمية البشرية. يمكن بسهولة تطبيق عامل الإبهار في مجالات مثل العلاقات والحياة المنزلية والصحة واللياقة البدنية، وما إلى ذلك.

عندما كنت أعمل في مجال اللياقة البدنية، كنت أهتم دائمًا بوجود عامل الإبهار، فلقد كانت هذه الرغبة تستند دائما إلى حقيقة أن أي صالة ألعاب رياضية غير احترافية لن تقدم ما كنت على استعداد لتقديمه. في الأيام الأولى اعتدت إرسال رسائل نصية إلى عملائي للتحقق من أنهم استمتعوا بجلسة التدريب. بالطبع، لم يكن هذا عمليًّا في المستقبل عندما بدأ عدد الحاضرين في الصفوف التي أديرها في النمو. وبدلًا من ذلك، استخدمت مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة للتواصل مع عملائي وتزويدهم بأية دعم قد يحتاجون إليه.

يركز جميع الأشخاص الناجحين على إضفاء قيمة إلى الخدمة أو المنتج الذي يقدمونه. أضف قيمة على ما تقدمه وسيتبع ذلك ربح المال. ثق بي في هذا الأمر. فالأمر لا يعمل بأي طريقة أخرى.

بات ديفيلي

إن جيل كارول هي صاحبة مطعمين من مطاعمي المفضلة في جالواي، وهما ٥٦ سنترال و ٣٧ ويست، ومن الداعمين لفكرة توظيف عامل الإبهار، وهي تفعل ذلك بتخصيص بدل يومي قدره ٥ يورو لكل موظفيها. ويمكن للعامل بعد ذلك استخدام هذا البدلٍ في جلب شيء لأحد العملاء على حسابه وجعل يومه أكثر إشراقًا. قد يختار الموظف أن يشتري للزبون فنجانًا من القهوة أو قطعة من الكعك، ولكن بمجرد أن يفعل ذلك، يجب أن يكتبه على سبورة صغيرة في المطبخ. إنه نهج فعال للغاية لأنه يساعد على إنشاء ثقافة إبهار العملاء.

ما أريد منك فعله هو أن تضع نفسك في مكان عميلك وتسأل نفسك كيف يمكنك أن تبهره. ربما يمكنك أن تأخذ يومًا في الشهر ترسل له بطاقة شكر أو هدية صغيرة كبادرة على النية الطيبة؛ فالأشياء الصغيرة هي التي تجعلك مميزًا وظاهرًا. خذ ٢٠ دقيقة من وقتك الآن للتفكير في طرق يمكنك من خلالها إضفاء مزيد من القيمة على عملك.

عندما بدأت تدريب أول خمسة من عملائي، استنتجت أنه لا يتم تقديرهم في العمل أو المنزل. يغفل الناس عن تشجيع وتقدير بعضهم، لكنني أعيش وفقًا للفلسفة التي تقول إن كلمة تشجيع صغيرة يمكن أن تحدث فارقًا كبيرًا. ازداد عدد عملائي ليصبحوا أكثر من ١٠٠ شخص في ثلاثة أشهر و ٥٠٠ شخص فيما بعد. بالنسبة لي، لم تكن التمارين هي التي تجذب العملاء، بل الطريقة التي كنت أتعامل بها مع الناس. في عالم أصبح هاجس الجميع هو استخدام فيسبوك أو تويتر للتسويق ، حُرِمَ الناس من التفاعل وجهًا لوجه.

عندما كنت في الثامنة عشرة من عمري وأنهيت دراستي الثانوية، سافرت إلى أمريكا متطلعًا لأن أصبح مقاتل قفص. كنت شغوفًا بفنون القتال المختلطة منذ سن المراهقة، لذلك بمجرد أن أغلقت أبواب المدرسة خلفي، توجهت إلى سان دييجو من تلقاء نفسي وانضممت إلى صالة ألعاب رياضية تسمى أنديسبيوتيد، كان يديرها ريان جونسون. أخذني ريان تحت جناحه وفي صالته الرياضية عرفت للمرة الأولى معنى العمل الجماعي حيث يصبح من تدربهم هم من أفضل أصدقائك. كنا نخصص ليالي للخروج معًا، ونذهب لمشاهدة مباريات الملاكمة، أو لتناول الطعام معا، وباقي الأشياء التي من هذا القبيل. لم أكن أدرك في ذلك الوقت أننا كنا مثل الأسرة. كانت هذه هي البيئة التي يتم تطويرها ورعايتها في أنديسبيوتيد. عندما بدأت بتقديم صفوفي على الشاطئ بعدها بست سنوات، سعيت جاهدًا لترسيخ هذه الثقافة نفسها. كل يوم جمعة بعد انتهاء الصف، كنت أذهب بصحبة عملائي لتناول القهوة معًا،

وخصصنا ليلة في الشهر، نخرج معًا للاحتفاء بالنتائج التي حققوها. وهذان مجرد أمرين من الأمور الكثيرة التي كنا نفعلها معًا، وكان تأثيرها لا يصدق؛ فقد خلق ذلك شعورًا حقيقيًّا بالتوحد والاندماج، وأصبحت أكثر بكثير من مجرد مجموعة تدريب.

اسأل نفسك كيف يمكنك ترسيخ الثقافة نفسها لدى موظفيك وعملائك؟ كيف يمكن أن تجعلهم جميعًا يشعرون وبأنهم جزء من أسرة كبيرة؟ دعونا ننظر إلى شركة كبيرة مثل فيسبوك. عندما زرت سان فرانسيسكو في أكتوبر ٢٠١٥، اصطحبوني إلى مقر فيسبوك وأعطوني جولة شخصية في المكان. كان المقر نفسه هائل الحجم من الداخل، ولكن ما كان أكثر إدهاشًا هو تعامل الموظفين مع بعضهم وكيف تمكنت شركة فيسبوك من ترسيخ مثل هذه الثقافة من الشعور بالراحة على هذا النطاق الضخم. يمكنك على الفور الشعور بأن الموظفين يشعرون بأنهم في المنزل. لقد كانوا يشعرون بالدعم والتقدير. كانت المرافق في الشركة تدعم التوازن بين العمل والحياة، ما يعني أن الموظفين كانوا سعداء وراضين بدلًا من أن يكونوا مجهدين وبائسين. تشتهر شركتا فيسبوك وجوجل بالثقافة المتمحورة حول الموظفين.

صحيح أن هذه الشركات لديها ميزانية هائلة تسهل عليها جعل حياة موظفيها مريحة ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكنك أن تستلهم الطريقة التي تعمل بها؛ فعامل الإبهار الذي وظفته جيل في مطعميها هو مثال رئيسي يوضح كيفية ترسيخ ثقافة إيجابية على نطاق أصغر.

ولا ينبغي في أي وقت من الأوقات نسيان الرسالة الأساسية هنا. إنها لا تتعلق بإعطاء الناس أشياء مجانية أو جعل الحياة فائقة الراحة لموظفيك. إنها تتعلق بما تُشْعِر الناس به. كيف يمكنك جعل موظفيك يشعرون بالرضا عن أنفسهم؟ كيف يمكنك جعل يوم العميل أكثر إشراقًا بحيث يتركك شاعرًا بالرضا؟

عدت مؤخرًا إلى الفنون القتالية المختلطة. ليس لديَّ طموحات لدخول الحلبة أو أي شيء من هذا القبيل، ولكن بما أنها كانت شغفًا لديَّ مذ كنت طفلًا، قررت ممارستها مرة أخرى. زرت بضع صالات رياضية على أمل أن أشهد الثقافة نفسها التي شهدتها في صالة ريان جونسون قبل بضع سنوات، ولكنني لم أكن محظوظًا للأسف. لم تكن هناك ثقافة معينة سائدة في أي من الصالات الرياضية التي زرتها، ونتيجة لذلك لم أستطع التكيف معها. أستطيع أن أفهم تماما لِمَ يفقد الناس الدافع لمواصلة الذهاب إلى صالات الألعاب الرياضية بسهولة؛ فبغياب

الثقافة، لا يوجد شيء يبقيهم هناك. قد تبدو كأنها مصدر غير مطروق للإلهام، ولكن تلك الأيام التي كنت فيها مقاتل قفص في سان دييجو علمتني الكثير عن أهمية ترسيخ ثقافة يشعر الناس فيها بالترحيب.

الشركة التي ترسخ للثقافة الأفضل ليست، الشركة التي تسلم لموظفيها سيارات بلا حساب، أو التي توفر لموظفيها أثاث مكتب باهظ الثمن أو ديكورات فاخرة. إنها الشركة التي يستمتع موظفوها بالعمل معًا ويشعر كل واحد منهم كما لو كان عضوًا قيمًا في الشركة.

من الطرق التي يمكنك أن تفعل بها ذلك هي أن تقوم بدمج ثقافة التنمية البشرية بشراء الكتب التي من شأنها أن تساعد موظفيك على تحفيزهم وتمكينهم. ربما يمكن أن تخصص ميزانية للتثقيف بحيث يمكنهم شراء الكتب التي يرغبون في قراءتها. أو قد يمكنك تخصيص عدد قليل من ساعات عملهم لتثقيفهم.

تحدث مع موظفيك واعرف منهم ما الموجود على قائمة رغباتهم، وعندما يحين الوقت لمكافأتهم على أمر أحسنوا القيام به، يمكن منحهم شيئًا من المدون على هذه القائمة. الأمر يتعلق بتطوير ثقافة يشعر فيها الموظفون بالتقدير.

ومن المهم غرس الثقافة نفسها بين عملائك، ومثال على ذلك شركة زابوس في الولايات المتحدة. لقد رسخوا لثقافة ملهمة بين العملاء والعملاء المحتملين حيث تشتهر الشركة بوجود أحد أفضل فرق رعاية العملاء في العالم. فإذا اتصل شخص باحثا عن منتج لم يكن لديهم، فإنهم يبحثون على جوجل عن متجر يتوافر لديه المنتج المقصود. ثم يقومون بالاتصال بالشخص مرة أخرى وإعطائه معلومات عن هذا المتجر، حتى لو كان من منافسيهم. هذه هي الدرجة التي يصلون إليها في خدمة العملاء. يتعامل الموظفون في زابوس مع العملاء بهذا الاهتمام المبالغ فيه لأن ذلك ضمن الثقافة المترسخة داخل الشركة. ومع ذلك، فإن التغيير الإيجابي الشامل يجب أن يبدأ من القمة قبل أن يحدث لدى الموظفين ثم العملاء، فالعميل غير الراضي عادة ما يكون مؤشرًا جيدًا على الموظف غير الراضي، لذلك فمن المهم أن تفكر في طرق يمكنك بها دعم موظفيك والتأكد من أنهم راضون عن عملهم.

عندما يصل موظف جديد إلى المكتب في يومه الأول، احتفِ به، وأنشئ عادة الاحتفاء بيوم الموظف الأول. امنحه قائمة بأفضل الأماكن لتناول الغداء، أو القهوة ... إلخ، واجعله يشعر بأنه جزء من كل، وأنه فرد من أفراد أسرة العمل. وإن استطعت

فاجلب له هدية ترحيب، وربما قسيمة مجانية لتناول الغداء. هذه هي الطريقة التي ترحب بها بالناس في شركتك، فهكذا يشعرون على الفور بأنهم يبدأون بداية إيجابية ويشعرون بالتقدير والأهمية. أعط موظفًا جديدًا سببًا لإخبار من حوله عن مدى روعة العمل في شركتك.

هل من الضروري أن يعمل موظفوك من التاسعة وحتى الخامسة؟ إذا كان الموظف يتعرض للضغوط والإحباط بسبب كثرة العمل، فاسمح له بالعمل من المنزل للساعة الأولى أو نحو ذلك. بالنسبة لي، من الأفضل أن يحضر موظف لديَّ في الحادية عشرة صباحًا وهو سعيد، وراض، وعلى استعداد ليوم من الإنتاجية على أن يصل في التاسعة صباحًا بالضبط، بائسًا، ومتمنيًا لو كان في أي مكان آخر إلا مكتبه. لن تحصل على الأفضل من الموظف إذا كان في مثل هذه الحالة الذهنية.

وسواء كان فريقك يتكون من شخصين أو ٢٠٠ شخص، أوصي بشدة أن تتعلم بعض الأمور عن كل واحد منهم.

ما المخاوف التي تنتاب موظفيك؟ هل تعرف سبب توترهم؟ هل تعرف ما يحبون؟ أو حتى ما يحفزهم؟ عندما تعرف موظفيك على هذا المستوى، ستنمو شركتك بدرجة تفوق كل تخيلاتك. هذ هي المحصلة من رعاية الموظف باعتباره إنسانًا أولًا.

اعرف نقاط القوة لدى موظفيك، واعرف في أي موقع بالشركة يزدهرون حقًا. ما أحلامهم وطموحاتهم؟ ما الأشياء الموجودة على لائحة أمنياتهم؟ هل تعرف أهدافهم؟ والأهم من كل ذلك، هل هم مطلعون على رؤيتك؟

أحيانًا نتوقع نحن أصحاب الشركات أن يقوم من حولنا بقراءة عقولنا. إننا نتوقع أن يفهم فريقنا أفكارنا من تلقاء نفسه. إذا لم تكن قد أوضحت رؤيتك بشكل كامل لموظفيك، فكيف سيعرفون بالضبط ما يجب أن يعملوا من أجله؟ يجد رواد الأعمال أحيانًا صعوبة في التواصل مع موظفيهم، ولكن من المهم أن يقوموا بذلك.

لا تلقِ الأوامر على موظفيك دون توضيح، بل بيِّن لهم رؤيتك وألهمهم للسير وراءك. هناك اقتباس من الروائي أنطوان دي سانت - أكزوبيري يصف حقًا كيف ينبغي القيام بذلك. ويوضح أن أفضل وسيلة لبناء قارب ليست أن تطلب من موظفيك جمع قطع من الخشب بل أن تبين لهم مدى اتساع البحر الذي تريد الإبحار فيه.

إن أردت بناء سفينة، فلا تدفع الناس لجمع الأخشاب وتأمرهم بالعمل, بل علمهم أن يتوقوا إلى اتساع البحر اللانهائي!.

أنطوان دو سانت - أكزوبيري، كاتب وشاعر

بدلًا من أن تطلب من أحد الموظفين الرد على رسائل البريد الإلكتروني، اطلب منه أن يكون الشخص المسئول عن جعل العميل يشعر بالروعة. إن اللغة التي تستخدمها تغذي ثقافة أن تكون الأفضل في رعاية العملاء. لا تتوقع من فريقك أن يقرأ أفكارك. بدلًا من ذلك أقنعهم برؤيتك وحدد المواقع التي تتناسب مع كل واحد منهم لتحقيق تلك الرؤية على أفضل وجه.

ترقية حياتك الآن!

كيف يمكنني أن أظهر للموظفين التقدير؟

كيف يمكنني أن أبهر عميلي؟

بيئة العمل = ثقافة العمل

إن البيئة في عملك تسهم في ثقافة عملك السائدة. فكر في مكان عملك، وكن صادقًا، أي نوع من الثقافة تسود فيه؟ هل هو ملهم؟ هل هو لطيف؟ بعض من أكبر الشركات في العالم تقدم جولات في مقرها. إذا كنت تستطيع، فقم بإحدى هذه الجولات وأضمن لك أنك ستغير رأيك حول الطريقة التي ينبغي أن يبدو عليها مكان العمل. فهي ستعطيك فكرة عن بيئة العمل التي يمكن أن تساعد الموظفين. كان تجولي في مقر فيسبوك في سان فرانسيسكو مصدرًا للإلهام. هل يمكن لمن يزور مكان عملك أن يقول الشيء نفسه؟ لا تحتاج إلى ميزانية ضخمة لبدء ترسيخ شعور إيجابي في مكان العمل، وأنا بالتأكيد لا أقترح عليك أن تعتمد نهج أوبر فجأة وتستبدل بمقاعد المكتب التقليدية مقاعد بين باج. ما أتحدث عنه هنا هو إحداث تغييرات بسيطة لكن فعالة. ألق نظرة على جدران مكتبك. كيف تبدو؟ فيما عدا إن كنت تعمل في معرض فني، فإن الأعمال الفنية المبهرة لا فائدة منها في مكتبك. أنا متأكد من أنها جميلة ولكن هل هي ملهمة؟ هل تساعد موظفيك على توليد مزيد من الأفكار؟ إذا كنت مسئولًا عن أحد المكاتب ذات التصميم المفتوح، فإن أول شيء سأفعله هو تحويل أحد الجدران إلى لوحة عملاقة لتحسين المزاج، وسأملؤها بالعبارات الإيجابية، وبصور للموظفين في

معسكرات الموظفين التي يبدو عليهم فيها الاسترخاء، وكل شيء له تأثير إيجابي يمكنني وضعه.

يجب أن تصمم غرف الاجتماعات في عملك بحيث لا تعوق الإبداع، ولكن بالنظر إلى معظم غرف المؤتمرات التقليدية، ستجد أنها تفتقر إلى الخيال وتخنق الأفكار. عندما قمت بإعداد صالتي الرياضية، صممتها عمدًا بحيث تكون على العكس تمامًا من الصالات الرياضية النمطية. على الحائط الكبير في الاستقبال، كان لديَّ فنان جرافيتي موهوب للغاية رسم صورة نابضة بالحياة تعكس طاقة التفاؤل في العمل. كما وضع عباراتي الإيجابية المفضلة في مناطق مختلفة في الصالة الرياضية نفسها. لم يكن هناك شيء بارد أو حيادي في صالتي الرياضية، وأعتقد اعتقادًا راسخًا أن ذلك أسهم في تعزيز الثقافة التي رسختها في عملي.

عند إحداث تغييرات إيجابية جديدة في شركتك، لا تنس أن تفعل الشيء نفسه مع موقع الويب الخاص بها. يجب أن يتم تجديده بنفس مستوى العناية الذي جدد به مكان العمل؛ فهو بمثابة الواجهة الأولى أمام عملائك، لذلك امنح الصورة التي تريد أن يظهر عليها عملك الاهتمام اللائق. هل يتضمن موقعك صورًا حيوية للموظفين أو أعضاء الإدارة؟ إذا كانت شركتك صغيرة، فإنني أنصحك بفعل هذا لأنه يعطي انطباعًا على الفور بأن موظفيك ودودون.

تحديد أهداف الفريق

كل عام، خذ فريقك في رحلة لمدة يومين، واعتبرها بمثابة إجازة الفريق السنوية. خلال ذلك الوقت، اهتم بتنمية المهارات، وقوموا معًا بجلسات عصف ذهني لتوليد أفكار لجذب العملاء، ووضع أهداف للستة أشهر أو للاثني عشر شهرًا القادمة، والأهم من كل شيء، ادرس رؤية شركتك مجددًا. والغرض من ذلك هو التأكد من أن الجميع يعمل من المنظور نفسه، وللحصول على أقصى قدر من التأثير، جَزِّئ عملية تحديد الأهداف في المجالات الأكثر أهمية، بحيث يلتزم كل فرد بخمسة أهداف عليه تحقيقها بحلول سبتمبر المقبل، ولا تبقِ الأمر شفهيًّا. اكتب الخطوة الرئيسية التي سوف يسعى كل واحد منهم إلى اعتمادها.

أود أن أشير هنا إلى أنه لا يتعين عليك أن تكون رائد أعمال أو صاحب شركة للاستفادة من هذا القسم؛ فالمعلومات الواردة فيه تنطبق على أي نوع من الفرق، سواء كان ناديًا أو جمعية

خيرية أو إحدى جماعات المجتمع المحلي أو فريقا تطوعيًّا ... إلخ.

وعلى الجانب الآخر، إذا كنت تقرأ هذا بينما تريد الحصول على دروس لتنمية حياتك الشخصية لا التجارية، فلا يزال بإمكانك الاستفادة. أقترح عليك أن تأخذ يوم راحة وحدك مفردك حيث يمكنك العمل على أهدافك للستة أشهر أو للاثني عشر شهرًا المقبلة. صحيح أنني أستخدم الشركات كمثال، ولكن يمكن تطبيق جميع الدروس هنا على جميع المجالات.

فيما يلي مثال لخطة رئيسية للأهداف التي حددها أحد المطاعم:

النطاق: التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي

الهدف ١: إنشاء قاعدة بيانات للبريد الإلكتروني تتسع لـ ٢٠٠٠٠

الخطوة الرئيسية: سنعلن عن مسابقة على موقعنا على الإنترنت، وسوف نبدأ باستخدام تطبيق يسمى Gleam بحيث يضطر أولئك الذين يرغبون في دخول المسابقة إلى ترك عنوان بريدهم الإلكتروني، وكذلك حساباتهم على فيسبوك وإنستجرام.

الهدف ٢: الاستفادة من منصة سناب شات

الخطوة الرئيسية: نقوم بدعوة مدون إلى المطعم مرة واحدة في كل شهر بحيث ينشر تجربته على سناب شات.

الهدف ٣ : استخدام إنستجرام بطريقة أكثر إنتاجية تشجع العملاء الجدد

الخطوة الرئيسية: بدء تصوير الأطباق بطرق تجذب البصر.

تشجيع الناس على الإشارة إلى المطعم في منشوراتهم على إنستجرام ومشاركة صور وجباتهم عليه مقابل جائزة صغيرة، مثل منح الشخص صاحب أفضل لقطة قسيمة شراء أو خصمًا.

الهدف ٤: إنشاء قناة على موقع يوتيوب

الخطوة الرئيسية: اطلب من كبير الطهاة تسجيل مقاطع فيديو قصيرة لتعليم الطهي حول كيفية إعداد حلوى تحظى بنجمة ميشلان، أو عصير لذيذ للفطور، أو فطائر مثالية ... إلخ.

الهدف ٥ : الوصول إلى ٥٠٠٠٠ متابع على فيسبوك

الخطوة الرئيسية: الإعلان عن مسابقة مرتين في الشهر على فيسبوك. يجب على المشاركين مشاركة الصفحة على صفحاتهم الشخصية والإشارة إلى صديقين على الأقل في

مربع التعليق. يمكن أن تكون الجائزة عبارة عن سلة من الأطعمة، أو وجبة لشخصين، أو صندوق من المشروبات ... إلخ.

تعد معسكرات وضع الأهداف طريقة رائعة لتحفيز الفريق وإشعال حماسه؛ ولكن الجزء الصعب هو الاستمرار في القيام بذلك. تكون المعسكرات السنوية مضيعة كاملة للوقت إن لم تساعد فريقك على البقاء على المسار الصحيح خلال العام. فإدارة عملك يومًا بعد يوم يمكن بسهولة أن تحيد بموظفيك عن الصورة الكبرى. إن أفضل طريقة لمنعهم من الإغفال عن الأهداف السنوية هي أن تكون المعسكرات ربع سنوية، ومدة كل واحد منها يوم واحد، تقومون فيها بتقييم مدى تقدمكم في العمل منذ الاجتماع السنوي ومعرفة أين يمكن إجراء تحسينات إذا لزم الأمر. استخدموا العصف الذهني للخروج بمزيد من الأفكار التي ستساعد الشركة على تحقيق الأهداف السنوية التي حددها الفريق في سبتمبر الماضي.

إذا كان ذلك ممكنًا، فأرفق الهدف بعلامة النسبة المئوية أو علامة العملة بحيث يمكنك تحديد ما إذا كان قد تم تحقيقه أم لا. عندما يتعلق الأمر بالأهداف، ليس هناك مجال لكلمة إلى حد ما. لا يمكنك تحقيق هدفك إلى حد ما. عليك أن تكون محددًا عند وضع هدفك وإلا فإنك سوف تخطئه في كل مرة.

وبحلول نهاية اليوم، يجب أن تكون لدى كل موظف فكرة واضحة عما سيقوم به على المدى القصير لمساعدة الشركة على تحقيق أهدافها الشاملة لهذا العام.

وغني عن الذكر أنه لا ينبغي إغفال الاجتماعات الأسبوعية، فبصرف النظر عن مدى انشغالك، أنت بحاجة إلى تخصيص وقت لاجتماع مدته ٣٠ دقيقة مع موظفيك بحيث يمكنكم كفريق مناقشة الأمور التي تسير على ما يرام وتلك التي تتطلب عناية. هل هناك مشكلات ناشئة يمكنكم حلها معًا؟ هذه الاجتماعات الأسبوعية سوف تزيل أي عقبة قد تبدأ في التكون داخل الشركة وتساعدك على معرفة المشكلات في وقت مبكر. ومن الجدير بالذكر أن هذه الاجتماعات ينبغي أن تعقد في وقت تبدأ فيه مستويات الطاقة لدى الموظفين في الانخفاض، وبناء على تجربتي، يحدث هذا عادة في الحادية عشرة صباحا أو الثالثة مساء؛ فاجتماع الفريق يمكن أن يساعد على إعادة تنشيط وتحفيز أعضائه.



الركيزة الثالثة: المسيرة المهنية والتثقيف والتمويل

إذا كنت ترغب في زيادة دخلك، فإنك سوف تضطر إلى زيادة عدد الأشخاص الذين تقدم لهم خدماتك وتحسِّن الطريقة التي تتعامل معهم بها. فكر في الطرق التي يمكنك بها إضفاء مزيد من القيمة على مكان العمل.

كانت الطريقة القديمة في التفكير تنص على أنه إذا أمضيت ٢٠ عامًا في الشركة التي تعمل بها، فإنك تستحق زيادة أجرك عن كل عام بسبب حقيقة أنك ظللت فيه لفترة طويلة. أما الطريقة الحديثة للتفكير فهي تقول شيئًا على هذا المنوال: فيما عدا أنك كنت تحدث فرقا، لماذا يجب أن تحصل على أجر أكبر؟.

اسأل نفسك: ما مقدار تعقيد المشكلة التي أعمل على حلها وكيف يمكنني حلها على نحو أفضل؟ والأفضل من ذلك أن تسأل: هل بوسعي حل مشكلة أكثر تعقيدًا؟

سواء كنت تعمل لحسابك الخاص أو لصالح شركة ما، فإن النصيحة لا تزال واحدة: كلما كانت المشكلة التي يمكنك حلها أكثر تعقيدًا، زادت الأموال التي ستحصل عليها. وكلما ازداد عدد الناس الذين يقدمون المساعدة، ازداد المال الذي يمكنك ربحه. كلما كنت أفضل في مساعدتهم، حصلت على مزيد من المال.

وكيف تتحسن؟ الجواب بسيط. المزيد من التثقيف.

إذا قمت برفع مستوى مهاراتك أو معارفك، فإنك تميز نفسك عن منافسيك. يمكنك أن تكون مدربًا شخصيًّا يعرف كيف يجعل عملاءه لائقين بدنيًّا، أو يمكنك أن تكون مدربًا شخصيًّا لديه درجة في الفيزياء أو لديه خبرة خبراء التغذية بقراءة ودراسة الكتب المختصة.

أجب عن السؤال التالي: كيف يمكنني إضفاء مزيد من القيمة على دوري الحالي أو على ما أقدمه إلى عميلي؟. هذا هو السؤال الذي يجب أن تسأله دائمًا. إذا كنت تملك مطعمًا، فيمكنك وضع سياسة إعادة ملء كوب القهوة مجانًا، أو محاولة حفظ أسماء عملائك الدائمين.

كل يوم هو يوم دراسي بالنسبة إليَّ. أنا أتعلم دائمًا. عندما أقود السيارة أو أمارس الرياضة، تأكد من أنني أستمع إلى الكتب السمعية. إذا كنت على متن الطائرة في رحلة طويلة، فغالبًا ستجدني أقرأ (أو أعيد قراءة، وهو الحاصل في كثير من الأحيان) السيرة الذاتية لرجل أعمال أريد أن أتتبع خطاه. لقد كانت لديَّ دائمًا شهية مفتوحة للكتب التي تروي سير الناس الأكثر نجاحًا وإلهاما. أنا لا أقرأ هذه الكتب لتمضية الوقت، بل كي أتعلم من الأخطاء الواردة في قصصها وأطبق ممارسات العمل الأكثر فاعلية في مسيرتي المهنية. هذه هي الطريقة التي أثقف نفسي عن طريقها. أنا أعشق كتاب *The Strangest Secret* لمؤلفه إيرل نايتنجيل. لقد قرأته مرات لا أستطيع أن أحصيها. لقد كتبه قبل عقد من مولدي ولكن الرسائل الأساسية به لا تزال تنطبق على هذا العصر، فلقد كَتب عن أمور مثل إضفاء القيمة، واعتماد طرق التفكير الإيجابية، وأهمية التركيز على ما تريده بدلًا مما لا تريده. لقد كان الكتاب الذي بدأ مسيرة كتب التنمية الذاتية، وهو أيضًا الكتاب الذي أعتقد أنني سوف أعيد قراءته دائمًا.

من الجلي أن هذا المؤلف ـ في عام ١٩٧٦ـ كان يكتب حول أهمية إضفاء القيمة. وأن هناك علاقة مباشرة بين دخلك وعدد الناس الذين تساعدهم ومدى مهارتك في مساعدتهم. إنه أمر لن يتغير أبدًا.

عند التفكير في كيفية إضفاء القيمة، اسأل نفسك السؤالين التاليين:

١. بأي درجة أنا مختلف؟

لِمَ يجب على العميل الذهاب إليك وليس إلى منافسك؟ ما الذي يميزك؟ عند إضفاء مزيد من القيمة، وعند القيام بما هو أكثر من المطلوب، وعندما تبذل جهدًا ظاهرًا من أجل العملاء / الزبائن، فإنك على الفور تظهر لهم أنك مختلف وتستحق وقتهم. إذا كنت صاحب مرآب، فيمكنك أن تقدم غسيلًا مجانًا للسيارات مع كل خدمة. هذه هي القيمة المضافة.

أنت بحاجة إلى صياغة خطة موجزة حول ما يمكنك القيام به لتشجيع الآخرين ليس فقط على طلب خدماتك ولكن على تزكيتك للآخرين كذلك. لا تستهن أبدًا بقوة حديث الآخرين الإيجابي عن عملك. يمكن لمواقع التواصل الاجتماعي أن تفعل الكثير، ولكن لا شيء ينافس التزكية الشخصية.

٢. لماذا يجب على العملاء / الزبائن العودة إليَّ؟

فكر في آخر ثلاثة عملاء / زبائن تعاملت معهم. ما السبب الذي ترى أنه قد يدفعهم للعودة إليك؟ والأهم من ذلك، ما السبب الذي أعطيتهم إياه؟

الآن اسأل نفسك، ما الذي يمكنك أن تفعله لتحسين تجربة عملائك / زبائنك الثلاثة القادمين؟ إذا كنت تدير مؤسسة صغيرة وتشعر بأنه لا يمكنك التنافس مع أصحاب المؤسسات الكبرى، فإنك بذلك تعترف بالهزيمة. هناك الكثير من الشركات الصغيرة التي تعمل بنجاح كبير وتنافس الشركات الكبيرة. لضمان أن يطلب الشخص منتجك أو خدمتك مرة أخرى، لا بد من أن تكون هناك ميزة بالنسبة له كي يفعل ذلك. هذا هو السبب في كون ولاء العملاء فعالًا للغاية؛ فولاء العميل له مكافأة فورية.

بيع المشاعر

ما تبيعه في شركتك بالأساس هي المشاعر. تذكر هذا دائمًا! سواء كنت في مجال الأعمال التجارية أم لا، فالناس سيتذكرون دائمًا الطريقة التي جعلتهم يشعرون بها. عندما كنت أدير صفوف اللياقة البدنية على الشاطئ، لم يكن فقدان الوزن في حد ذاته هو ما أراده الناس، بل الشعور الناتج عن فقدان الوزن. كان لدى الناس هذه الفكرة: إذا فقدوا وزنهم الزائد، فإنهم سيشعرون بأنهم أكثر ثقة وجاذبية؛ ولكنني عوضًا عن ذلك نظرت إلى الطرق التي يمكن بها الاستيلاء على هذه المشاعر في أقرب وقت ممكن خلال هذه العملية. لم أكن أريد من عملائي الانتظار حتى يصيروا أقل وزنًا قبل أن يبدأوا في الشعور بالثقة بأنفسهم. أردت منهم أن يتمتعوا بهذه الميزة على الفور، وهذا هو السبب في نمو مشروعي؛ فقد أحب الناس الشعور الذي كان ينتابهم عند المشاركة في جلسات التدريب التي أقدمها.

أنا وأصدقائي نحب دائمًا أن نتجمع في مقهى في مدينة جالواي يسمى ٣٧ ويست. على الرغم من أن هناك بضع مئات من المقاهي في المدينة، فإنه هو المقهى الذي نذهب إليه دائمًا، وبانتظام. إنني أعتبر المديرة روكسي وموظفيها مدهشين فيما يفعلونه. إنهم يرون وجوهًا مختلفة لا تعد ولا تحصى كل يوم، ومع ذلك لا يزالون يحفظون أسماء جميع العملاء الدائمين، ودائمًا لديهم الوقت للدردشة معك عن يومك، حتى عندما يكون المكان مزدحمًا للغاية. وتكون المحادثات شخصية للغاية لدرجة أنك تشعر دائمًا بأنك مقدر حقًا كعميل... لاحظ مرة أخرى كيف يعود الأمر دائما إلى ما نجعل الفرد يشعر به؟



ترقية حياتك الآن!

كيف يمكنني تحسين الخدمة التي أقدمها؟

الأسبوع ١ _

الأسبوع ٢ _

الأسبوع ٣ _

الأسبوع ٤

الأسبوع ٥ _

الأسبوع ٦ _

كن صادقًا مع نفسك. هل تجعل الزبائن يشعرون بالاهتمام والتقدير حقًا؟

أريد منك القيام بالتدريب التالي مرة واحدة في الأسبوع، وسوف تندهش مما ستكتشفه. إذا كنت بحاجة إلى الإلهام، فراقب الشركات الأخرى في مجالك. ما الذي يفعلونه ويضفي المزيد من القيمة على عملهم؟

إذا كنت موظفًا، فلا تخش بذل المزيد من الجهد قبل أن تحصل على أجر إضافي مقابل ذلك. وبالمثل، إذا كنت صاحب شركة، فلا تخش التخلي عن معلومات مهمة مجانا في محاولة للمساعدة على جذب العملاء؛ فمنح بعض المعلومات المجانية هو حافز من شأنه أن يساعد على زيادة إعجابهم وثقتهم بك. من الطبيعي أن تشعر بالإحجام عن منح أي شيء دونٍ مقابل عندما تحاول تحقيق ربح، ولكن عليك أن تكون واثقًا من أنه سيكون أمرًا مجزيًا على المدى الطويل، وأن الناس سوف يعودون ويدفعون لك هذه المرة كعملاء .

وكمثال على ذلك، فإن معظم وكلاء السيارات يضعون إعلاناتهم في الصحف. ماذا لو عززت الصفقة وعرضت محتوى مجانيًّا على الإنترنت حول صيانة السيارات، أو نصائح حول ما تبحث عنه في سيارة جديدة، أو الأفضل من ذلك، نصائح حول كيفية التفاوض على سعر أفضل مع بائعي السيارات!

من خلال منح مثل هذه المعلومات، فإنها تثبت قيمة ما تقدمه، وعندما يريد أحدهم شراء سيارة، سوف يأتي إليك.

هل يمكن لك أن تصبح خبيرًا أو شخصًا ذا نفوذ في مجال عملك؟ دعونا نستخدم مجال الطب كمثال. يتقاضى الطبيب رسومًا محددة، ولكن رسوم الجراح تفوقها بـ ٢٠ مرة وذلك لأنه متخصص فيما يفعله. في الوقت نفسه يمكن لجراح المخ أن يحدد أجره وفقًا لهواه لأنه مميز ولا غنى عنه. كيف يمكنك أن تصبح لا غنى عنك؟ كيف تصير أكثر خبرة وبالتالي أكثر

قيمة؟ كل ذلك يعود إلى التعليم. لا تحتاج إلى الشروع في الحصول على الدكتوراه. اقرأ الكتب، واحضر الندوات، وانضم إلى الدورات الدراسية، واستمع إلى الكتب السمعية والمدونات الصوتية. افعل كل ما يلزم للحصول على المعرفة التي ستجعلك مميزًا وتساعدك على التقدم.

عندما قررت إنشاء مشروعي لتقديم صفوف تدريبية شخصية على الشاطئ في جالواي، ذهبت إلى مجموعة متنوعة من المطاعم المختلفة وسألت أصحابها عما إذا كانوا يسمحون لي بوضع قوائم طعام صحية لمطاعمهم باستخدام الطعام المتوافر لديهم بالفعل، وفي المقابل وضع شعاري وصورتي على هذه القوائم. ومقابل ذلك سأقوم بتزكية هذه المطاعم لعملائي، فبطبيعة الحال ستكون القوائم مصممة بحيث تتماشى مع خططهم الغذائية. أعطاني وجود هذه القوائم في تلك المطاعم درجة كبيرة من المصداقية. كما كنت ألصق النشرات الإعلانية في محلات الأغذية الصحية للإعلان عن المكملات الغذائية المختلفة التي كانوا يبيعونها. وقمت أيضًا بتدريب فتاة من البلدة في العلاقات العامة مجانًا، وفي المقابل طلبت منها كتابة أخبار عني في الصحف وبالتالي توفير التغطية الإعلامية الخاصة بمشروعي. يمكنني القول إنني كنت حصيفًا للغاية، وهذا أتى بثماره أيضًا!

وقالت لي إحدى الفتيات التي التحقت بصف من صفوفي - واسمها كاتي - إنها قد انتقلت للتو إلى جالواي عندما طالعت ما كتبته عني فتاة العلاقات العامة في الصحيفة المحلية. عندما ذهبت لتناول الطعام في مطعم في المدينة، رأت وجهي وشعاري على القائمة. وبعد مرور بعض الوقت، وفي أثناء رحلة إلى متجر المواد الغذائية الصحية، رأت الملصقات هناك. عندما التقيت بها لأول مرة، قالت لي إنها كانت تشعر بأنها لا تستطيع الهروب مني، ففكرت لِمَ لا تأتي إليَّ وتتدرب معي؟! هذا هو التأثير نفسه الذي عليك أن تهدف إليه. إنك بحاجة إلى أن تذهب إلى شخص في مجالك. إذا قمت بإنشاء صورة تعبر عن النفوذ وسمعة مشابهة، فسوف ينظر لك الناس باعتبارك الشخص الوحيد للذهاب إليه. إذا كنت في مهنة مثل الطب، أو القانون، أو البستنة، أو الزراعة، وما إلى ذلك، فيمكنك التخصص في الرد على بريد القراء الأسبوعي في صحيفة محلية أو الإجابة عن أسئلة خاصة بعملك على الراديو المحلي، ويمكنك تصوير مقاطع فيديو على يوتيوب تقدم محتوى يجده معظم الناس مفيدًا. استفد من مختلف قنوات التواصل الاجتماعي - فيسبوك، وإنستجرام، وتويتر، وسناب شات، ولينكدإن - فهي تسهم بشكل كبير في إنشاء الصورة الخاصة بك. إنها تعطيك شيئًا من

الحضور وتحافظ عليه لدرجة أنه عندما يحتاج الناس إلى شخص في مجالك، تكون أول شخص يتبادر إلى أذهانهم.

من الذي يمكنك أن تتعلم منه؟ من الأفضل في مجال عملك؟ من الأفضل في التسويق؟

هناك الكثير من الناس ممن يخشون التمتع بالنفوذ لأنهم ينظرون إلى قادة هذا المجال - سواء محليًّا أو قوميًّا أو عالميًّا - ويفكرون قائلين: مَن أنا لمنافسته؟.

في المرة القادمة التي تجد نفسك تفكر فيها بهذه الطريقة، أريد منك أن توقف نفسك حتى قبل الانتهاء من العبارة. أنشئ صورتك الفريدة في مجال خبرتك وتوقف عن الانتظار للحصول على إذن لتطوير عملك، واجعل من نفسك شخصًا ذا نفوذ.

الناس جميعًا على وعي تام بالطريقة التي يراهم بها منافسوهم في مجالهم. إليك ما يلي. لا يهم كيف يفكر الآخرون فيك. ما يهم هي الطريقة التي يفكر بها عميلك بشأنك. على سبيل المثال، دعنا نقل إنك طاهٍ ولديك شركة لخدمات تقديم الطعام وتقرر إصدار نشرة كل أسبوع تقدم فيها نصائح حول الترفيه المنزلي وكذلك نصائح عامة متعلقة بالطهي. فجأة تبدأ في تخيل ما سيقوله منافسوك عن ذلك، ما يجعلك تقرر عدم المضي قدمًا في قرارك خوفًا من أن ينتقد هؤلاء الناس ما ستقدمه.



ترقية حياتك الآن!

في بلدتك / مدينتك، هل أنت الشخص الذي يذهب إليه الناس في مجالك؟

إن لم يكن أنت، فمن يكون؟

لماذا يذهبون إلى هذا الشخص؟ ما الذي يفعله؟

ما الخطوات التي يمكنك اتخاذها ليكون لك حضور أقوى وتصبح الشخص الذي يذهب إليه الناس؟

هذا رد فعل شائع. لا يريد أي شخص لديه كرامة أن يسخر أحدهم من عمله أو ينتقده؛ ولكن إليك الأسئلة التي تحتاج إلى أن تسألها لنفسك: هل سيساعد المحتوى الذي ستقدمه العملاء المحتملين؟ هل سيثبت لهم هذا المحتوى الخاص أنك تعرف ما تتحدث عنه ويمكنك مساعدتهم على حل مشكلاتهم؟ إذا كان الأمر كذلك، فلا تفكر مرتين بشأن الانتقادات المحتملة من منافسيك. تذكر أن بعض الناس مستعدون تمامًا للتقليل من شأن أولئك الذين يتخذون إجراءات، لذلك ما لم تكن تثق برأي الشخص المعني، لا تقلق إلا قليلا مِن احتمال انتقاد جهودك أو أعمالك. لا تحاول إقناع الآخرين في المجال الذي تعمل به. بدلًا من ذلك اجعل تركيزك ينصب على تثقيف العملاء المحتملين في

السوق بحيث يبدأون في رؤيتك باعتبارك الشخص الذي ينبغي الذهاب إليه في مجالك. كل ذلك يعود إلى الثقة بالنفس والإيمان بقدراتك.

العميل المثالي

يحتاج كل صاحب نشاط تجاري إلى تحديد عميله المثالي، وذلك بتصميم صورة رمزية له. عندما صممت الصورة الرمزية لعميلي الذي سيرغب في الالتحاق بصفوف اللياقة البدنية التي أديرها، اهتممت بأدق التفاصيل، حتى إنني أعطيت لهذا العميل اسمًا لجعله يبدو حقيقيًّا بقدر الإمكان.

وقد أسميت عميلتي المتخيلة جين. إنها كل امرأة يتراوح عمرها بين ٢٥ و٤٥، لديها أطفال صغار، ومشغولة على الدوام، وتريد أن تصبح في شكل لائقٍ وكذلك الشعور بأنها تنتمي إلى كيان ما. وقد وضعت وصفًا تفصيليًّا لعميلتي المثالية بحيث عندما أصمم إعلاناتي، أو أعمل على موقع الويب الخاص بعملي، أو أبتكر أفكارًا لتطوير صفوفي، أحاول التحدث مباشرة إلى هذه العميلة المثالية. إنني أعي أنها مشغولة وأستنتج أنها ستريد الالتحاق بصف قصير المدة وفعال في الوقت نفسه، والحصول على وجبات صحية تصلح لجميع أفراد الأسرة.

خصص بعض الوقت لتحديد عميلك المثالي، ثم اجعل التسويق والتعبئة والتغليف يتمحور حول هذا الشخص بحيث يعبر عنه ويلبي احتياجاته.



إذا كنت دائم الانشغال، وآخر أمر تريد القيام به هو الانكباب على الكتب لساعات لا تنتهي، فليس عليك فعل ذلك. أفضل طريقة يمكن للشخص المشغول أن يثقف بها نفسه هي توظيف ما يعرف باسم التأثير المركب.

النجاح لا يحدث بين عشية وضحاها، بل يحدث تدريجيًّا عندما يصبح اليوم أفضل قليلًا من الأمس. إنه أمر تراكمي.

دواين جونسون, المعروف بالصخرة، ممثل، ومنتج،

ومصارع شبه متقاعد

عندما كنت أقدم صفوف اللياقة البدنية على الشاطئ، كانت هناك سيدات في بداية السبعينات من عمرهن يمارسن تمارين الضغط وكأنها طبيعة ثانية. وكان من يشاهدهن يصاب بصدمةٍ. إنهم لم يتمكنوا من تصديق ما رأوه؛ ولكن الأمر لم يكن خارقًا، بل مجرد مسألة استمرارية وثبات، أو التأثير المركب إن شئت الدقة.

إن الأفعال البسيطة التي تستمر في الحدوث بانتظام يومًا بعد يوم تكون لها نتائج هائلة بمرور الزمن. هذا ينطبق على كل شيء، بدءًا بعالم الأعمال وحتى اللياقة البدنية. نحن جميعًا نريد خوض طريق مختصر للوصول بأسرع السبل إلى خط النهاية، ولكن من سيصل إلى النجاح في الواقع هم الأشخاص الذين يعملون ببطء واستمرار.

إن مصطلح التأثير المركب يبدو علميًّا وجافًّا قليلا بالنسبة لي، وهذا هو السبب في أنني أفضل تسميته: ١٪ أفضل كل يوم. عندما كنت أدير الصالة الرياضية - وحتى اليوم في دروسي الخاصة - كنت أشجع عملائي على محاولة أن يكونوا أفضل بنسبة ١٪ كل يوم. فبدلًا من مشاهدة التلفاز لساعة كل يوم، فليحاولوا قضاء هذه الساعة في القراءة، وخلال ١٢ شهرًا، ستتعلم الكثير، وإذا كانت الكتب التي قرأتها ملهمة ومحفزة، فربما تجد أن عقلك قد صار أفضل كثيرًا.

النجاح هو مجموع الجهود الصغيرة المتكررة يومًا بعد يوم.

روبرت كولير، مؤلف كتب تنمية بشرية أمريكي

إن المقارنة هي عدو الثقة، فنحن غالبًا ما ننظر إلى الآخرين في مجال عملنا ونشعر كما لو أنهم يحققون تقدمًا أكثر منا

بكثير؛ فعلى الجهة المقابلة يبدو العشب أكثر اخضرارًا دائمًا. الآن أريد منك أن تتوقف عن التركيز على ما يفعله الآخرون لتركز على الطرق التي يمكن من خلالها أن تكون أفضل بنسبة ١٪ كل يوم.

إذا قمت بتنفيذ كل ما قرأته في هذا الكتاب، فإنك على مدى الأسابيع الستة المقبلة تكون قد أكملت ١٢٦ خطوة إجرائية، و ١٢٦ منشورًا يعبر عن الامتنان، و٤٢ تعبيرًا عن التقدير، و٤٢ ساعة من الدراسة، و٧ ساعات من التأمل، و ٣٥ ساعة من التدريب. قد لا يبدو الأمر مؤثرًا خلال يوم واحد ولكن فكر في المحصلة النهائية وسوف تدرك مدى قيمته.

دعنا ننظر إلى الأمر بهذه الطريقة. إذا كنت بائع سيارات وقمت بدراسة مبيعات السيارات لمدة ساعة واحدة من كل يوم، فإنك بحلول نهاية العام تكون قد أكملت تسعة أسابيع عمل مدتها ٤٠ ساعة في التدريب على المبيعات، وستصبح أكثر تميزًا مقارنة بمنافسيك.

وبالمثل، إذا كنت مدربًا شخصيًّا وقمت بدراسة آلام أسفل الظهر لمدة عام، فإنك بعد ١٢ شهرًا ستصبح بلا شك أحد أكثر الناس دراية في بلدك بكل ما يتعلق بآلام أسفل الظهر.

لا أستطيع أن أؤكد على هذا الأمر بما يكفي؛ حيث إن الطريقة الوحيدة لكسب المزيد من المال هي إضفاء مزيد من القيمة على ما تقدمه، ولإضفاء مزيد من القيمة ليس أمامك سوى رفع مستوى مهاراتك. وهذا لا يمكن أن يتم إلا من خلال وسيلة واحدة: التثقيف الذاتي.

إذا سمحت للناقد بداخلك بأن يقنعك بأنك لست صالحًا للدراسة، أريد منك أن تعيد قراءة الفصل الثاني مرة أخرى!

لا تخش أن تكون الشخص الأكثر جهلًا في الغرفة. فإنك ستحقق نجاحًا مبهرًا وسريعًا إذا استهدفت أن تصبح مميزًا حقًّا في مجالك. ضع نفسك في مواقف تحدٍّ بينك وبين أشخاص مثل زملائك في مجموعة العقول المبدعة أو أقرانك أو مدربيك أو موجهيك أو زملائك في دورة تعليمية، وبصرف النظر عمن يكونون, استعن بهذا الشعور بالانزعاج الذي يصاحب معرفة أنك لست الأذكى في مجالك. إذا شعرت بأنك الشخص الأكثر جهلًا في الغرفة، فهذا يعني أنها هي الغرفة التي يجب أن تتواجد فيها. من السهل للغاية أن تنضم إلى مجموعة تكون فيها الأعلى إنجازًا، ولكن إذا كنت تريد أن تشهد نموًّا حقيقيًّا، فأنت بحاجة إلى أن تتواجد في مكان يشعرك ببعض الانزعاج إلى أن تسأل نفسك: هل أنتمي إلى هذه الغرفة؟ إن البقاء بصحبة من

هم أكثر دراية منك يجعل منظورك أكثر اتساعا وشمولا فيما يتعلق بما يعتبر طبيعيًّا.





الركيزة الرابعة: المغامرة

إننا دائمًا على استعداد للعيش ولكننا لا نعيش حقًّا.

رالف والدو إيمرسون، كاتب مقال أمريكي،

ومحاضر، وشاعر

في الوقت الذي كنت أشعر فيه بالضياع وأن كل شيء يدور من حولي بسرعة مذهلة، قررت أخذ راحة بضعة أيام، ولذا سافرت إلى لندن لزيارة صديقي داكس موي. وبينما كنا ندردش، صارحته بما كنت أشعر به، وقد أوضح لي بعض الحقائق التي غيرت مسار حياتي في الواقع؛ فقد ذكرني بالأشياء التي قلت إنني سأفعلها عندما أنجح، وأشار إلى أن الوقت قد حان الآن لكي أقوم بها بالفعل؛ فقد نجحنا جميعًا بطريقة أو بأخرى. وأدركت أنه كان على حق. لقد كنت بحاجة إلى تغيير الاتجاه. ولكنني أولًا بحاجة إلى راحة حقيقية. وبمجرد أن اشتريت صالتي الرياضية، اشتريت تذكرة، وذهبت في رحلة بالقطار عبر جميع أنحاء أوروبا لمدة ستة أسابيع. كانت صالتي الرياضية تعمل بشكل ممتاز ولكن لم تكن بداخلي أية ذرة ندم

بشأن قرار بيعها. بل إنني زدت قناعة الآن بأن ذلك كان أفضل قرار اتخذته في حياتي لأنني صرت الآن أكثر سعادة في حياتي الشخصية والمهنية.

إننا نعيش في وهم أننا سنفعل الأمور التي نريد القيام بها ولكن ذات يوم في المستقبل، بينما ينبغي في الواقع أن نفعلها الآن. لقد أنار داكس بصيرتي بشأن هذه الفكرة وهو الأمر الذي آمل أن أفعله معك أيضًا.

بعد أن بعت صالتي الرياضية، رحت أجوب جميع أنحاء أمريكا وأوروبا ونيبال ودبي وإفريقيا وأمريكا الجنوبية. لقد فعلت كل شيء من التربيت على الفهود والسباحة مع الدلافين وحتى المشي على النار وركوب مناطيد الهواء الساخن... . إن التجارب التي استمتعت بها في رحلاتي وحدها قد تملأ كتابًا آخر.

أنا أحب إيطاليا وسلوفينيا، ولكن إفريقيا كانت مذهلة بشكل خاص. بينما كنت هناك ذهبت في رحلة سفاري، وفي رحلات من هذا القبيل، فإنك حقًّا تقدر معنى أن تعيش اللحظة. عندما يزور معظم الناس معلمًا سياحيًّا، يكون بغرض نشر صورهم على مواقع التواصل الاجتماعي (لقد قمت بهذا أنا نفسي) ولكن في بعض الأحيان من الجميل أن تقدِّر التجربة وحسب وأن تعيش اللحظة.

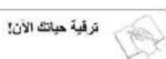
لقد قمت بأنشطة تقليدية مثل القفز بالمظلات والانضمام إلى معسكرات التأمل، ولكنني قمت بأشياء أكثر تميزًا مثل الانضمام إلى دورة لتعليم صناعة الخبز في قرية خضراء! كانت عطلة مثيرة للاهتمام حقًّا!

ليس عليك الذهاب لأبعد من حدود بلدك للعثور على تجارب جديدة. فكر في الأمر. من السهل للغاية أن تضيع عطلة نهاية الأسبوع. استفد من عطلتك عن طريق البحث عن أشياء جديدة للقيام بها. سافر إلى منطقة لم تزرها من قبل، وابحث عن المناسبات المميزة التي تحدث في أقرب مدينة لك. وبصرف النظر عما ستفعله اخرج من منطقة راحتك، وإذا كان ذلك بإمكانك، فضع قائمة بالأمور التي تود القيام بها قبل أن تهترئ الورقة التي تحملها.

تشمل الأمور التي أريد القيام بها على قائمتي:

- الذهاب إلى أحد أكبر المهرجانات الفنية في أوروبا.
- الذهاب للغوص.
- قضاء شهر دون إنترنت.

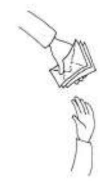
- لقاء أوبرا وينفري والعمل معها.
- ركوب الأمواج.
- حضور دورة الألعاب الاولمبية الصيفية.
- قيادة سيارة فيراري.
- **حضور مهرجان أكتوبر في ألمانيا.**



ترقية حياتك الآن!

إنه تدريب ممتع مدته ٩٠ ثانية، وأعتقد أن الجميع يجب أن يقوموا به في مرحلة ما. والشرط الوحيد هو أنه عند الإجابة عن هذه الأسئلة الأربعة، عليك أن تترك لعقلك العنان، ولا تسمح لنفسك بالحد من نطاق إمكانياتك بأي شكل من الأشكال. أعط لنفسك ٩٠ ثانية في كل سؤال وأجب عن كل واحد منها كما لو أن المال أو ظروفك الحالية لا تشكل أي عائق بالنسبة لك.

١. ما البلدان أو الأماكن أو المعالم السياحية التي ترغب في زيارتها؟
٢. ما الخبرات التي تريد أن تخوضها؟ أمثلة: *ركوب منطاد الهواء الساخن/ تناول الطعام في مطعم يحمل نجمة ميشلان/ ممارسة الغوص/ قضاء ليلة في فندق جليدي ... إلخ.*
٣. ماذا تريد أن تملك؟ أمثلة: *منزلًا لقضاء العطلة/ حذاء ماركة جيمي تشو... إلخ.*
٤. ماذا تريد أن تتعلم؟ أمثلة: *الرقص النقري/ العزف على آلة موسيقية/ تعلم لغة جديدة ... إلخ.*



الركيزة الخامسة: المساهمة

بصرف النظر عن موضعك في الحياة، فأنت دائمًا في وضع يمكنك من مساعدة الآخرين.

كولم ديفيلي، والدي*!*

لقد غرس والدي بداخلي هذا المبدأ: بصرف النظر عن موضعي في الحياة، فإنني دائمًا في وضع يمكنني من مساعدة الآخرين. لقد أتيحت لي بعض الفرص المدهشة، ولكنني وجدت دائمًا أن الشعور بالاكتمال والرضا يكون في أعلى مستوياته عندما أساهم في عمل الخير.

المساهمة يمكن أن تتراوح بين تقديم يد العون في مجتمعك، والسؤال عن شخص مريض. كنت أعتقد أنه كان على المرء أن يصل إلى مستوى معين من الشهرة أو الثروة قبل أن يتمكن من المساهمة بفاعلية، ولكن الآن أدرك أن أي شخص بإمكانه أن يغير العالم بطريقته الخاصة، وأعتقد اعتقادًا راسخًا أن الجميع يرغبون **في**

المساهمة وإحداث تغيير على الأقل بسبب هذا الشعور بالاكتمال الذي يحصلون عليه عبر القيام بذلك.

المساهمة تؤدي إلى زيادة التواصل مع الآخرين.

بات ديفيلي

بناء على تجربتي، فإن الكشف عن السبب قبل البدء في المساهمة يعد فكرة صائبة؛ فـ السبب يلعب دورًا كبيرًا في مقدار الجهد الذي سوف تبذله في تقديم هذه المساهمة.

إن جمع التبرعات هو أمر عظيم تمامًا، ولكن ستشعر بالاكتمال والرضا حقًّا إذا اخترت قضية قريبة من قلبك وتعني لك ولعائلتك الكثير.

كلما ازدادت قوة السبب، زاد احتمال تقديمك للمساهمة والاضطلاع بالعمل المطلوب.

إذا وجدت صعوبة في حل هذا التدريب، فإليك مثالًا على كيفية حله:

1. **فكر في شيء واحد أثر عليك أنت وعائلتك سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.**

   كانت إحدى جاراتي ضحية للعنف الأسري.

2. **ما القضية المتعلقة به؟**

   هناك مأوى للنساء والأطفال في المدينة.

3. **ماذا يمكنك أن تفعل للمساعدة في هذه القضية؟**

   سوف أتبرع بالطعام ولعب الأطفال والملابس إلى المأوى، وسأقوم بحث أفراد أسرتي على تقديم المزيد من الملابس ولعب الأطفال حتى نتمكن من التبرع بها إلى الملجأ.

أثر المشروع

كنت دائمًا ما أقول لنفسي إنني ذات يوم سوف أؤسس جمعية خيرية، ولكن خطر لي بعد ذلك أنه لم يكن هناك أي مغزى للانتظار، وأن عليَّ فعل ذلك على الفور؛ لذلك فعلته! وبمساعدة مجموعة من الأصدقاء، ولدت مؤسسة بروجيكت إيمباكت.

كنت محظوظًا بعدد متابعيَّ الكبير على مواقع التواصل الاجتماعي، ولكن شعرت بأنني لن أفي الناس حقهم إذا كان كل ما سأتحدث عنه هي اللياقة البدنية والتغذية، لذلك أقمت مؤسسة تسمح لي ولمن يريدون التبرع بالتمتع بالمزيد من السيطرة على المستفيدين من المال وكيفية إنفاقه. في الآونة الأخيرة، بدأنا في التساؤل عن الرواتب التي تدفع للمديرين التنفيذيين بالمؤسسات الخيرية. كنت أشعر دائمًا بأن كل مليم من التبرع يجب أن يذهب لصالح قضية المؤسسة الخيرية وليس للمساهمة في رواتب المديرين التنفيذيين الضخمة؛ لذلك عندما تم إنشاء مؤسسة بروجيكت إيمباكت، قررنا أن يكون كل العاملين بها من المتطوعين.

إن هدفنا هو مساعدة الجمعيات الخيرية الصغيرة على رفع الوعي بقضاياها وجمع التبرعات، وبالتالي فإنني وفريقي قررنا أن نجعل من أنفسنا جامعين للتبرعات لصالح مؤسسات مختلفة. إننا نذهب إلى المؤسسة ونساعدهم على جمع أكبر قدر ممكن من التبرعات، ومن ثم نتوجه إلى جمعية جديدة. إنها نفس فكرة برنامج الواقع The Secret Millionaire ولكن من منظور العمل الخيري. قبل أن نقوم بجمع التبرعات، ندرس الأمر جيدًا حتى نعرف بالضبط من المستفيدين من المال وما الذي سيتم تمويله.

هناك شفافية كاملة، حيث يعرف المتبرعون بالضبط أين تذهب أموالهم، وكيف سيتم إنفاقها، ومن المستفيدون منها.

نحن مجرد مجموعة أشخاص عاديين يحاولون إحداث فارق غير عادي، وذلك من خلال إعطاء القضايا المهمشة صوتًا أعلى. لا تزال مؤسستنا الخيرية في مراحلها الأولى، ولذلك لا نملك ميزانية ضخمة، ولكن ما نفتقر إليه في الشئون المالية نعوض عنه بعزمنا.

الأمر كما قلت في القسم السابق: بإمكاننا جميعًا مد يد العون. ليس عليك اتخاذ خطوة كبيرة كالتي اتخذتها

فتقوم بتأسيس جمعية خيرية، ولكن إذا كان هذا هو ما تريد القيام به، فافعله.

إليك خلاصة الفصل الرابع حتى تقوم بترقية حياتك

- إذا كنت تريد أن تعيش حياة سعيدة راضية، فهناك خمس ركائز يجب أن تهتم بها: الصحة، والعلاقات، والمسيرة المهنية/والتثقيف/ والتمويل، والمغامرة، والمساهمة. إذا كنت تشعر بالاستياء وعدم الرضا، فذلك لأنك تهمل واحدا أو أكثر من هذه العناصر المهمة.
- إذا كنت ترغب في زيادة ربحك، فإنك بحاجة إلى رفع القيمة التي تقدمها للعميل. وأفضل طريقة لرفع القيمة هي التعلم الذاتي.
- إذا كنت ترغب في تنمية مهاراتك فألق نظرة على موقع كورسيرا والذي يعد بمثابة منصة للتعليم على الإنترنت ويعمل جنبًا إلى جنب مع الجامعات لتقديم مجموعة واسعة من الدورات مجانًا أو مقابل رسوم في العديد من المجالات.
- اقرأ الكتب التي ألفها رجال الأعمال الذين قاموا بالفعل بما تريد أن تفعله. تعلم من أخطائهم،

واستخدم خبراتهم في مجال الأعمال التجارية باعتبارها نموذجًا تهتدي به في رحلتك الخاصة.

- إذا كنت تشعر بأنه ليس لديك وقت للانضمام إلى دورة أو قراءة كتاب، فقم بتوظيف التأثير المركب. تذكر أن الأفعال البسيطة التي تستمر في الحدوث بانتظام يومًا بعد يوم تكون لها نتائج هائلة بمرور الزمن، وقم كذلك بإعادة قراءة الخطوة الثالثة (المكابح) في الفصل الثالث للاطلاع على نصائح حول إدارة الوقت على نحو أفضل.

ترقية حياتي: أونا ميرفي (إحدى عميلاتي)

من الطرق الفعالة التي تعلمتها بفضل بات استخدام لوحات الإبداع.

بناء على مقولة كتبها أحد المؤلفين المفضلين لدى بات، وهو نابليون هيل، يمكنك أن تكون واثقًا أنه بمجرد وضع شيء نصب عينيك، فإنك ستصدق بالفعل أنك ستتمكن من تحقيقه، مهما كانت شطحات العقل، فإنها ممكنة التحقيق. عندما صممت لوحة الإبداع الأولى، كنت لا أزال أعمل في الوظيفة نفسها لما يقرب من ثلاثين عاما. كانت هناك فرصة سانحة للتقاعد ولكن لن يحصل عليها كل من تقدم لها. وقد وضعت صورة للنقود على اللوحة كرمز للمكافأة التي كنت آمل في الحصول عليها من

خلال هذا التقاعد. أردت أيضًا أن أبدأ في تصميم أعمال فنية بالفسيفساء، ولكن في ذلك الوقت لم أكن قد مارست هذه الحرفة من قبل ولم يكن لديَّ أي خلفية فنية على الإطلاق. كنت محظوظة بما فيه الكفاية بالاشتراك بماراثون نيويورك، وكانت لدي على اللوحة صورة تمثل الوقت الذي سأستغرقه لإكمال السباق (كما ضمنتها في خطة التدريب الخاصة بالماراثون للحفاظ على تركيزي). كان دانيال كريج يلعب بطولة إحدى المسرحيات في برودواي والتي نفدت تذاكرها في عطلة نهاية الأسبوع الذي كان من المفترض بي أن أسافر إلى نيويورك فيها، ولكنني فشلت بعد عدة محاولات في الحصول على تذاكر. من خلال تحديد هذه الأهداف في ذهني ووضعها على لوحة الإبداع كنت قادرة على المضي نحوها. لم يتحقق أي شيء بين عشية وضحاها، ولكن من خلال المضي قدمًا ومحاولة تحقيقها تحققت جميعها.

ركضت في ماراثون نيويورك في وقت قدره ٣:٥٥:٣٧، وحققت وقت التأهل المطلوب في ماراثون بوسطن، والذي كان هدفي.

جلست برضا تام في الصف الخامس بالمسرح لمشاهدة دانيال كريج يلعب دوره قبل الماراثون بيوم واستمتعت بكل دقيقة!

حصلت على فرصة التقاعد، التي شملت منحة تدريبية للاشتراك في ورشة لعمل جدارية من الفسيفساء في المكسيك، وكانت تجربة مدهشة.

لقد اشتركت في العديد من ورش العمل الخاصة بالفسيفساء منذ ذلك الحين وقد زينت جدارين في حديقة منزلي بالفسيفساء، وحاليًّا أنا مشتركة في مشروع فني مجتمعي لتزيين جدار حديقة بالفسيفساء بإحدى المنظمات المحلية.

هناك مقولة أحبها تلخص فائدة تحديد الأهداف. إنها تقول ضع هدفًا محددًا نصب عينيك وراقب كيف سيفسح لك العالم المجال بسرعة فائقة ليمكنك من السعي نحو تحقيقه.

!

الفصل الخامس

ما يقوم به الناجحون

ليس هناك فارق كبير بين الشخص الحالم والشخص الطموح.

إننا جميعًا لدينا أحلام، وبدون أحلام في مجال عملك،

لا أعتقد أن بوسعك تحقيق أي نجاح. البراعة هنا هي أن

تحولها إلى واقع.

- ثيو بافيتيس، رائد أعمال بريطاني في تجارة التجزئة

الروتين اليومي المثالي للوصول لأعلى أداء في الحياة والعمل

إن أول ما تحتاج إلى إدراكه هو أن جميع المنجزين أصحاب الأداء العالي يعتنون بأجسادهم، وهذا هو السبب **في ارتفاع مستوى أدائهم. إنهم يفهمون أنهم ما لم يعتنوا بأنفسهم، فإنهم لا يستطيعون تقديم أفضل أداء لهم، سواء كان ذلك في حياتهم المهنية أو الشخصية. لقد عرفت الركائز الخمس، والآن ستعرف الطريقة التي يدمج بها الناجحون تلك التدريبات المختلفة في روتينهم اليومي، والأهم من ذلك، ستعرف الطريقة التي يمكنك بها فعل ذلك أيضًا.**

نشّط نفسك (مارس التمارين الرياضية)

الزمن الموصى به: ٣٠ دقيقة على الأقل

لا يمكننا إنكار الارتباط المباشر بين اللياقة البدنية والأداء العالي في العمل. إذا تتبعت حياة رواد التجارة، والسياسة، والترفيه في أنحاء العالم، فستجد أن كل واحد منهم يمارس شكلًا من أشكال الرياضة تتراوح مدته بين ٤٥ دقيقة إلى أكثر من ساعة يوميًّا. بالنسبة لي فأنا أوصي بـ ٣٠ دقيقة على الأقل. في كل صباح يستيقظ الرئيس باراك أوباما مبكرا بساعة عن موعد جدول أعماله اليومي لممارسة الرياضة لمدة لا تقل عن ٤٥ دقيقة. ويستيقظ جاك دورسي المؤسس المشارك لموقع تويتر في الخامسة والنصف صباحًا للتأمل والركض

لستة أميال. أما مارك كوبان فهو يذهب إلى صالة الألعاب الرياضية ويمارس التمارين لمدة ساعة. وعلى الجهة الأخرى يهوى بيل جيتس تعدد المهام؛ ففي كل صباح يظل ساعة على جهاز السير بينما يشاهد الدورات الدراسية التي تقدمها شركته ذا تيتشينج كومباني. أما ماكس ليفشين المؤسس المشارك لموقع باي بال فينهض في الخامسة صباحًا ويمارس ركوب الدراجات، وأنا لا أتحدث عن نزهة لطيفة بالدراجة، بل إنه يكاد يمزق إطارات دراجته خلال وقت التمرين!

رأيي أنه من الضروري إحداث توازن بين ممارسة التمارين الشاقة والتمارين المعتدلة، ومثال على ذلك ممارسة اليوجا أو المشي لثلاثة أيام من أصل سبعة. فذلك له فوائد مبهرة في تجديد النشاط. بالنسبة لي فإنني عندما أكون بحاجة إلى التخلص من التوتر، أذهب إلى حمام السباحة. ولكن قبل اتخاذ قراري بتعلم السباحة، كان رفع الأثقال هو النشاط الذي أنفس به عن الضغوط بعد يوم طويل. ربما تفضل أنت التنفيس عن الضغط من خلال الكيك بوكسينج أو التمرن على جهاز التجديف؟

بصرف النظر عما تفضله، من المهم أن يكون النشاط الذي ستختار ممارسته هو نشاطًا تستمتع به. على عكس الاعتقاد الشائع، كي يكون الروتين الخاص بممارسة الرياضة فعالًا، فلا يجب أن يكون عشوائيًّا أو يتضمن الركض لعشرة أو عشرين ميلًا، إلا إذا كنت بالطبع تريد ذلك؛ ولكن لا يزال بإمكانك أن تصبح لائقًا جسديًّا دون الحاجة إلى القيام بذلك. الأمر لا يتعلق بإنهاك نفسك فوق جهاز السير، بل بدمج بعض الأنشطة المجددة للحيوية في روتينك اليومي. الجميع مشغولون بشكل لا يصدق في هذه الأيام؛ لذا صمم روتينًا يصلح لك. إذا كان لديك اجتماع محدد سابقًا مع شخص آخر، فهل يجب أن يتم في قاعة الاجتماعات؟ أيمكن أن تذهبا للتمشي وجعل الاجتماع على هذه الشاكلة؟ قد يبدو ما أقوله منافيًا للمنطق، ولكنه ليس بهذه الغرابة. إن مديريْ شركة سول سايكل غالبا ما يقيمان اجتماعاتهما في أحد الصفوف التابعة للشركة خلال ممارسة ركوب الدراجات الثابتة. وقد عرف مارك زوكربيرج مؤسس فيسبوك أنه يجري معاملاته التجارية بينما يمارس المشي. كما قرأت مؤخرًا أن المزيد والمزيد من مشاهير وول ستريت يعتنقون التوجه الجديد الذي ينص على عقد الاجتماعات مع عملائهم في الصالات الرياضية بدلًا من المطاعم. إذا كنت قلقًا من أن دعوتك لأحد العملاء للخروج في نزهة قد تظهرك بمظهر سخيف، فقط تذكر أن العميل نفسه قد يقدر هذه الفرصة للتمتع ببعض الهواء النقي وتنشيط نفسه قليلًا.

رحب بالسكينة (مارس التأمل)

(الزمن الموصى به: ١٠ دقائق على الأقل)

كان التأمل هو العنصر الأهم في أي نجاح حققته في حياتي.

راي داليو، ملياردير أمريكي، ومؤسس شركة بريدج

ووتر للاستثمار، أحد أكبر صناديق التحوط في العالم

قمت مؤخرا بإنشاء مجموعة على موقع فيسبوك أسميتها ٤٠ يومًا من التأمل. إن مجموعة تفاعلية كهذه تساعد على منح التركيز الذي تحتاج إليه بالإضافة إلى أنها تعتبر شكلًا ممتازًا من أشكال التحفيز بسبب أن كل عضو يرى الطرق المختلفة التي انتفع بها الأعضاء الآخرون في المجموعة. أتذكر أن سيدة كتبت عن التأثير المهدئ الذي أحدثه التأمل في طفلها الصغير الذي كان مصابًا بمتلازمة داون، وأوضحت أنه يكون مضطربًا تمامًا في بعض الأحيان، ولكن بمجرد أن بدآ التأمل معًا، صار أكثر هدوءًا وسكينة.

من المثير للدهشة أننا كثيرًا ما نعطي قيمة ضئيلة للأشياء المجانية بالرغم من فائدتها البالغة لنا، ونفضل في الوقت نفسه إعطاء قيمة أكبر للأشياء المكلفة التي لا تقدم لنا سوى القليل من الفائدة. التأمل مجاني، ولا يتطلب أي شيء آخر سوى وقتك، ومع ذلك فهو أحد أكثر الأشياء المفيدة التي يمكنك القيام بها. تذكر، إذا لم تبطئ السيارة، فإنها ستتحطم في النهاية. الأمر بهذه البساطة. الأمر نفسه ينطبق على عقولنا وأجسادنا. معظم الناس لا يعرفون كيفية إبطاء وتيرتهم والتمتع ببعض الهدوء، وهذا هو السبب في أننا بالتالي ننهار وتخور قوانا. من المهم أن تخصص ١٠ دقائق من التأمل في يومك. أضف التأمل إلى روتينك اليومي خلال الأسابيع الستة المقبلة، وأعدك بأنك ستفاجأ من الفارق. إنك ستكون أكثر إنتاجية وإبداعًا، وأكثر استعدادًا بكثير للتعامل مع المشكلات والضغوط والإجهاد، ناهيك عن التمتع بمزيد من صفاء الذهن وتحسن أدائك المعرفي. التأمل يعزز قدرتك على الصمود، وكما أوضحت سابقًا في الفصل الرابع، يجعلك أكثر مقاومة للصدمات في المواقف الموترة.

ليس من المستغرب أن نعلم أن بعضًا من أكبر الشركات في العالم قد بدأت في تقديم دروس للتأمل لموظفيها. ففي النهاية يؤثر التوتر والقلق بدرجة كبيرة على مستوى الأداء، ولكنه قد يؤثر أيضا على منظور الشخص المصاب به، ما يؤدي إلى سوء التعامل مع المشكلة. أما التأمل، فهو يساعدك على تبني نهج أكثر هدوءًا عندما تصاب بالتوتر.

كل من التأمل والوعي التام يساعدانك على بناء بيئة داخلية مواتية لإبداع الأفكار. هل لديك مشكلة لا يمكنك التوصل إلى حل لها؟ مارس التأمل وستصل إليه! فهذا ما يفعله معظم القادة. إذا كنت تظن أنه لا وقت لديك للتأمل لعشر دقائق كل يوم، فهذا يعني أنك في الواقع تحتاج **إلى ٣٠ دقيقة من التأمل. تذكر، إذا كان لديك الوقت الكافي للتحقق من الإشعارات على فيسبوك، وسناب شات، وإنستجرام، وتويتر، فإنك لديك الوقت الكافي للجلوس في سكون. ليست هناك أعذار!**

بصرف النظر عما إذا كنت مبتدئًا في التأمل أم متمرسًا، استمع إلى المقطع الصوتي الذي سجلته عن التأمل على: www.upgradey-ourlifebook.com

أظهر امتنانك

(موصى به: ثلاثة أشياء يوميًّا)

لا تجعل بساطة هذه المهمة تخدعك. ثق بي؛ فتأثيرها هائل، وكل ما عليك القيام به في كل صباح و / أو كل مساء هو أن تُعدَّ قائمة بخمسة أشياء أنت ممتن لها. يمكنك إغلاق عينيك والتفكير فيها مليًّا. اكتبها على جهازك اللوحي أو هاتفك أو في دفتر ملاحظاتك، أو ما أسميه مفكرة الامتنان. بالنسبة لي فأنا أجد مفكرة الامتنان أكثر فاعلية بكثير.

أؤكد لك أنها ليست موضة من موضات العصر الحديث، فبالتركيز على الأشياء التي يجب أن تكون ممتنًّا لها، فإنك تعيد توجيه مخك نحو الاهتمام بالإيجابي عوضًا عن السلبي. وبممارسة ذلك مع مرور الوقت فإنك ستجد نفسك أقل تأثرًا بالأيام السيئة. إذا كان لديك الوقت لممارسة هذا الطقس مرة واحدة فقط في اليوم، فإنني أوصي بممارسته ليلًا قبل نومك، ومن خلال التركيز على الأشياء الجيدة التي حدثت طوال يومك، فإنك ستخفف أثر اللحظات السيئة على عقلك الباطن، وهذا سيؤدي بدوره إلى التمتع بنوم أفضل لأنه سيجعل عقلك يركز على الإيجابيات، بدلًا من السلبيات.

وقد شهد كبار المديرين التنفيذيين والمشاهير في عالم المال والأعمال فوائد ممارسة طقس الامتنان اليومي، لدرجة أن العديد منهم أدخل هذا الطقس في مكان العمل.

إنه يسهم حقًّا في جعل اليوم أكثر إنتاجية لأنه يحيل تركيز عقلية صاحبه نحو النعم المتوافرة بالفعل، لا على ما ينقصهم، فالأشخاص الذين يركزون دائمًا على ما ليس لديهم، لا يتمكنون أبدًا من اجتذاب الأشياء الجيدة إلى حياتهم. أريد منك أن تعكس الوضع وتنظر إلى ما لديك بالفعل. حتى لو مررت بأسوأ يوم مر به إنسان، أجبر نفسك على البحث عن اللحظات الإيجابية التي وقعت خلاله. ألا يمكن أن يكون هذا اليوم السيئ هو ما جعلك أكثر صلابة؟ فليس هناك شيء يخلو من فائدة. إنها مجرد مسألة إعادة توجيه عقلك لرؤية وتقدير هذه الفائدة في كل موقف. وسواء كنت تصدق ذلك أم لا، فإن ممارسة طقس الامتنان اليومي تعزز شعورك بالسعادة، ومن احترامك لذاتك، وقدراتك العقلية، كما يسهم في الحد من العدوانية والقلق والاكتئاب.

والوضع المثالي هو أن تعد قائمة الامتنان مرتين في اليوم.

كل صباح، أحب أن آخذ ما يتراوح بين دقيقتين إلى خمس دقائق لكتابة أكبر عدد ممكن من الأشياء التي أجد نفسي ممتنًّا لها. وهذا يضعني في حالة إيجابية قبل مغادرة المنزل. غالبًا ما تتضمن القائمة أشياء مثل ... أنني لديَّ وظيفة أحبها،

وأنني أعيش على البحر في أحد أجمل الأماكن السياحية في إيرلندا، أنني قادر على مساعدة الناس على تغيير حياتهم للأفضل، وما إلى ذلك. وفي الليلٍ قبل أن أذهب إلى الفراش، أكتب خمسة أشياء حدثت خلال اليوم وأجد نفسي ممتنًا لها.

كتب جايل كارين يونج، مدير رعاية المواهب والمسئول الثقافي بمؤسسة ويكيميديا يقول: إن عدم الامتنان يعني عدم قدرتنا على رؤية أننا موهوبون ولدينا أجساد تتوق إلى خوض غمار هذه الحياة، إنني أجد نفسي في كلماته حقًا. هناك شيء أنا ممتن لوجوده إلى الأبد وهو التمتع بعقل سليم. كما علمت من الفصل الأول، لقد شهدت أيامًا تعيسة تماما مثلي مثل أي شخص آخر، وحتى الآن فإنني عندما أنظر إلى الوراء، أجد نفسي ممتنًا إلى الأبد لأنني اجتزت ذلك الوقت العصيب بتقدير عميق لصحتي العقلية، وهذا هو السبب أيضًا وراء رغبتي في تنفيذ أكبر قدر ممكن من الأعمال الخيرية لدعم مجموعة التوعية بالاكتئاب المسماة كونسول. لا تكتب أي شيء على القائمة لملئها وحسب. بل فكر بإمعان فيما أنت ممتن له بالفعل في حياتك.

إن أندرو يانج، الرئيس التنفيذي لشركة فينتشر فور أمريكا، يستخدم هاتفه في كتابة ثلاثة أشياء هو ممتن لها. وهو يقول إن هذه القوائم لها تأثير إيجابي على عقله كلما نظر إليها. كما يأخذ رجل الأعمال الملياردير جون بول ديجوريا خمس دقائق كل صباح للتفكير في أشياء يشعر بالامتنان لوجودها في حياته.

وقد استخدمت شيريل ساندبرج - المدير التنفيذي للعمليات بشركة فيسبوك - طقس الامتنان لمساعدتها على استعادة بعض الشعور بالفرح والسعادة بعد الموت المأساوي لزوجها ديف جولدبيرج. وعندما شعر آدم جرانت، وهو صديقها الأستاذ بجامعة وارتون، بأنها صار يصعب عليها مجرد إكمال يومها العادي، نصحها بأن تكتب ثلاثة أشياء فعلتها على نحو صائب، بصرف النظر عن مدى بساطة أو عدم أهمية تلك الإنجازات. وقد كان لها تأثير السحر، لدرجة أنها خلال عام ٢٠١٦، أعلنت عزمها البدء في كتابة ثلاث لحظات بهيجة تمر بها بصورة يومية، و محاولة التركيز على إيجاد البهجة في كل الأمور السطحية منها والعميقة.

لو كنت أصغر سنًا كنت سأرفض فكرة مفكرة الامتنان جملة وتفصيلًا باعتبارها طقسًا خرافيًا بلا جدوى ولا ميزة فيه تذكر، ولكن هذا كان قبل أن أجرب عن كثب مدى فائدته. لا تهون من شأن هذا الطقس حتى تجربه بنفسك. يقول رائد الأعمال جاري فاينرتشوك إن طقوسه اليومية لممارسة الامتنان جعلته يجتاز بعضًا من أصعب اللحظات في حياته المهنية. فإذا كان هذا الطقس يفيد من يعملون في بيئات عالية الضغط، فلماذا لا يصنع العجائب معك أنت أيضًا؟

خلال الأسابيع الستة المقبلة، أريد منك أن تستخدم مفكرة النجاح الموجودة في نهاية هذا الكتاب لتوثيق الأشياء المختلفة التي تشعر بالامتنان لوجودها، فهذا سيساعدك على ترسيخ عادة مثمرة جديدة.

بمجرد أن تتقن هذا التكنيك، أريد منك أن تضع تركيزك على الوصول إلى المستوى التالي من الامتنان، والذي ينطوي على إيجاد الفائدة حتى في الأمور السيئة. دعنا نأخذ تفكك علاقة كمثال. عندما يحدث ذلك، تكون ردة فعلك الأولى هي الشعور بالإحباط والحزن، ولكن إذا بدأت في تدريب عقلك على التركيز على عنصر الامتنان في كل موقف سيمكنك تغيير طريقة تفكيرك رأسًا على عقب، وإدراك ما هو إيجابي. قد تقول لنفسك: أنا ممتن الآن أن لديَّ عائلة وأصدقاء يدعمونني في هذا الوقت. أنا ممتن لأنه صار لديَّ الآن المزيد من وقت الفراغ لقضائه كيفما أتمنى دون الحاجة لوضع أي شخص في الحسبان.

إنه تكنيك أستخدمه طوال الوقت. على سبيل المثال، في الأشهر الأخيرة أخذت على عاتقي الاضطلاع بقدر هائل من العمل، ولكن بدلًا من أن أشكو من حقيقة أنني مشغول للغاية وليس لديَّ وقت فراغ مطلقًا، نظرت إلى الوجه الآخر للعملة وأعربت عن امتناني بسبب رغبة الكثير من الناس في العمل معي. قبل تقديم خطابي على منصة تيد، كنت متوترًا للغاية حتى كأنني كنت أشعر بما يشبه خفافيش تتعارك داخل معدتي! وبدلًا من السماح للقلق بالتأثير عليَّ، ظللت أذكر نفسي أنني كنت ممتنًا لأنني أعطيت هذه الفرصة المذهلة. لقد أعدت تأطير الفكرة في رأسي ونظرت لها من منظور مختلف.

إذا كنت لا تعتقد أن هذا التكنيك سوف ينجح معك في المواقف الموترة، فلتعثر على قطعة موسيقية من شأنها أن تساعدك على إعادة تأطير أفكارك. إن أصغر مليارديرة عصامية في العالم، سارة بلاكيلي مؤسسة شركة سبانكس، ليست من هواة إلقاء الخطب، لذا فإنها عوضًا عن التركيز على أفكارها هذه قبل الصعود على المنصة، فإنها تضع سماعاتها وتستمع إلى أغنية إمينيم sing for the moment **لتهدئة نفسها والتخلص من أي توتر قد تشعر به. إنها تستمع إلى كلماتها وتعيش اللحظة بدلًا من التركيز على كرهها للخطابة. الأمر يعود في النهاية إلى بذل الجهد الكافي لإعادة تأطير أفكارك حتى يبدأ ذلك في الحدوث تلقائيًّا. هذا هو تأثير مفكرة الامتنان.**

تقدير الآخرين والثناء عليهم

(موصى به: مرة واحدة يوميًّا في البداية)

في غضون ثلاث سنوات، تغيرت الحال من مجرد خمسة عملاء منضمين لصف اللياقة البدنية على الشاطئ إلى ١٠٠٠٠ عضو مسجل في صالتي الرياضية والدورات التي أقدمها على الإنترنت. أنا أرجع الفضل في هذا التقدم إلى عادة بسيطة وهي تقدير الآخرين؛ فالمديح، والتقدير، والتعليقات الإيجابية هي أدوات فعالة للغاية عند توظيفها في حياتك الشخصية والمهنية. هل تذكر آخر مرة قال لك فيها أحدهم شيئًا لطيفًا أو شجعك بطريقة إيجابية؟ متى كانت آخر مرة أرسلت فيها شيئا مراعيًا، مثل باقة من الزهور؟ فكر فيما أشعرتك به مثل هذه اللفتات، أو ما ستجعلك تشعر به. إنها لا تحدث بالقدر الكافي، ولكن التفكير في الكيفية التي ستتغير بها حياتك وطريقة تفكيرك إذا فعلت ذلك لشخص مرة كل يوم. حتى

شيء بسيط كمجاملة يومية أو اعتراف بجهود شخص ما سيكون له تأثير مدهش على حياتك.

والغرض هنا هو المعاملة بالمثل، فما ستقدمه سيعود لك بطريقة أخرى. يمكن للتقدير أن يكون مجرد رسالة نصية لأحد المقربين، أو ابتسامة لشخص غريب، أو شراء كوبٍ من القهوة له. إن شيئًا واحدًا صغيرًا في كل يوم من شأنه أن يحدث فارقًا إيجابيًّا في حياة المرء.

في إحدى الحلقات الدراسية التي أقدمها حول التدريب على الحياة، طلبت من مجموعتي القيام بوضع عشر قطع نقدية فئة ٥ سنتات في أحد جيوبهم، ومقابل كل إطراء يمنحونه لشخص ما، كان عليهم نقل عملة واحدة إلى الجيبٍ الآخر. قد يبدو أمرا مبتذلًا، لكنه يخلق الوعي لدى الآخرين ويحقق غايته فعلًا. لا تشعر بالسوء إذا لم تكن تظهر تقديرك لمن حولك كل يوم، فأنت لم تكن على علم بذلك. ولكن الآن بعد أن لفت انتباهك، صار لديك سبب وجيه للبدء.

غالبًا ما يتحدث رجل الأعمال مارك كوبان عن أهمية إعادة استحقاق عمله كل يوم. ربما يكون قد جمع ثروة هائلة ولكن هذا لا يعني أنه يأخذ هذا النجاح باعتباره أمرًا مسلمًا به. إن كوبان يعي تمامًا أن هناك شركات شابة ناشئة قد تلحق به وتتفوق عليه، ولضمان بقائه في مقدمة المنافسة، فإنه في كل يوم يبحث عن سبل يتمكن بها من إعادة استحقاق عمله.

اسأل نفسك كل صباح، ماذا سأفعله اليوم ويجعل يومٍ شخص آخر أفضل؟ ما الذي سيجعل هذا الشخص يبتسم؟ وسواء كان شيئًا بسيطًا مثل رسالة نصية ليلية لأحد المقربين، أو شيئًا أكثر أناقة مثل إرسال باقة مفاجئة من الزهور إلى العميل تشكره بها على العمل معه، اسأل نفسك ما الطريقة التي يمكن أن تظهر بها تقديرك لشخص ما؟



ثقف نفسك

(موصى به: ٦٠ دقيقة على الأقل من الدراسة كل يوم، مثل: القراءة، والاستماع إلى الكتب الصوتية أو المدونات الصوتية، إلخ)

لا يتوقف الأشخاص الأغنى والأكثر نجاحًا عن التعلم أبدًا. أنا لا أتحدث عن نيل الدكتوراه والدرجات العلمية، بل أتحدث عن التمتع بمعلومات في مجال عملهم تكون ذات فائدة لهم. قد يكون كتابًا عن التنمية الذاتية أو مقطعًا صوتيًّا متعلقًا

بالمجال الذي تعمل به. في كلتا الحالتين، فإنهم يتشربون كل ما بوسعهم من معرفة. يمكن القول إنهم يعملون وفقًا للنظرية التي تقول: قل لي ماذا تقرأ أقل لك من أنت.

ألف رائد الأعمال ستيف سيبولد كتابه كيف يفكر الأغنياء* **بعد دراسة أكثر من ١٢٠٠ شخص من أغنى الناس في العالم على مدى ثلاثة عقود، ووجد أنهم يركزون على التعلم مدى الحياة وعلى اكتساب المعرفة، بدلًا من التعليم النظامي.**

هذا هو ما اكتشفه نابليون هيل عند تأليف كتاب فكِّر تصبح غنيا*. إنه أحد كتبي المفضلة في كل وقت، حيث أعيد قراءته مرارًا وتكرارًا منذ كنت في مرحلة المراهقة.

إن الرجال الناجحين، في جميع المجالات، لا يتوقفون أبدا عن اكتساب كل ما يلزم من المعرفة المتخصصة حول أهدافهم، أو مشاريعهم، أو مهنهم. أما الفاشلون فهم عادة ما يقعون فريسة الاعتقاد الذي يقول إن فترة اكتساب المعرفة تنتهي بانتهاء المراحل الدارسية.

نابليون هيل، من كتاب فكر تصبح غنيا

ليس من قبيل المصادفة أن تكون لدى بعض رجال الأعمال الأكثر نجاحًا في العالم شهية مجنونة للقراءة. رجل الأعمال العصامي جيه. بي. فوكوا المولود في مدينة أتلانتا بنى تكتلًا بمليارات الدولارات خلال حياته، ولكن في حين أن مرحلة التعليم النظامي قد توقفت عندما ترك المدرسة الثانوية، فإن رغبته في التعلم لم تتوقف. فقد راح يستعير الكتب بانتظام من مكتبة جامعة ديوك، ما ساعده على أن يصبح قوة محركة اقتصادية. وبمجرد أن بدأ في تحقيق النجاح المالي، أعرب عن امتنانه للجامعة بأن أصبح أكبر المتبرعين لها.

يبدأ اليوم التقليدي لكثيرٍ من الشخصيات التجارية الناجحة بشكل من أشكال القراءة الروتينية، فمثلًا يقوم ديف جيروارد الرئيس السابق لشركة جوجل بقراءة صحيفتي نيويورك تايمز، و وول ستريت جورنال، **ويتبع ذلك بالقراءة من كتاب عن أفضل خطابات وينستون تشرشل، ويستيقظ الرئيس التنفيذي لسلسلة مقاهي ستاربكس هاوارد شولتز في الساعة الخامسة صباحًا لتناول القهوة في أثناء قراءته لصحف** سياتل تايمز ووول ستريت جورنال ونيويورك تايمز. **وقد حافظ على هذا الروتين لأكثر من ٢٠ عامًا. يقرأ مؤسس بزفيد جونا بيريتي صفحة الأعمال من جريدة** نيويورك تايمز **في كل صباح في طريقه إلى العمل. تهوى شيريل باشيلدر الرئيس التنفيذي لشركة بوبيز لويزيانا كيتشن أن تقوم كل صباح بالقراءة عن موضوع القيادة وذكرت ذات مرة أنها تعتبر هذا الروتين أحد أهم أجزاء يومها.**

> إذا قمت لمدة عام بتثقيف نفسك حول أمر ما لمدة ساعة يوميًا، فسيكون مجموع ما قمت به حوالي ٤٠٠ ساعة، أي ما يعادل تسعة أسابيع عمل. إنه مثال جيد على التأثير المركب.

إذن، كيف تطور من نفسك في حياتك الشخصية والمهنية؟ في الحياة المهنية، إن لم تتعلم المزيد في مجال عملك، فكيف يمكنك أن تكون الأفضل فيه؟ إذا لم يكن لديك الوقت، فمارس تعدد المهام. استمع إلى مقطع صوتي تعليمي في أثناء ممارسة الرياضة. لقد حولت سيارتي إلى فصل دراسي متنقل وذلك بالاستماع إلى الكتب الصوتية في كل مرة أقود فيها.

بصرف النظر عن مدى انشغالك، فهناك وقت دائمًا للتعلم إن اعتمدت تقنية تعدد المهام. يستمع معظم المديرين التنفيذيين إلى الكتب الصوتية في أثناء ممارسة الرياضة أو خلال رحلتهم اليومية إلى العمل (هل تذكر الروتين الذي يعتمده بيل جيتس؟). هناك بعض الأوقات الفارغة على مدار اليوم التي يمكنك تكريسها للتعلم. بعض الأيام يتسع وقتك فيها لقراءة مقال بمجلة فوربس، **وأيام أخرى قد يتاح لك مزيد من الوقت لقراءة بضعة فصول من كتاب (نأمل أن ذلك هو ما يحدث الآن وأنت تقرأ كتابي!). لا يهم كثيرًا مقدار ما تقرؤه، بل ما يهم فعلًا هو أن تتعلم وتغذي عقلك. إذا كنت ترغب في تطوير حياتك المهنية، أو تعلم لغة جديدة، أو تنمية مهاراتك في الهواية التي تمارسها، فتذكر دائمًا ما ذكرته عن التأثير المركب في الفصل السابق. فما دمت تسعى لتطوير نفسك بنسبة ١٪ كل يوم، فسيكون لذلك أثره التراكمي وشيئا فشيئًا ستحقق ما تصبو إليه.**

الاحتفاظ بدفتر لتدوين الملاحظات

أريد منك الاحتفاظ بدفتر لتدوين الملاحظات باعتباره جزءًا من هذه العملية التثقيفية. في بعض الأحيان ينخرط الناس كثيرًا في هذه العملية حتى إنهم يضعون كل ثقتهم فيما يقدمه الآخرون بدلًا من محاولة الاستماع إلى حدسهم وأفكارهم الخاصة. من المهم أن تثقف نفسك ولكن من المهم أيضا وبالقدر نفسه أن يكون لديك ثقة بنفسك وقراراتك. الغرض من دفتر تدوين الملاحظات هو تشجيعك على استكشاف مختلف الأسئلة والخواطر والأفكار التي تدور بداخلك.

وكي تبدأ، فإنني قد أدرجت أدناه ٣٠ سؤالًا يمكن وضعها في دفتر تدوين الملاحظات وتركت لك حرية الإجابة عنها بأي ترتيب تريده. وكما ترى، فإن أحد هذه الأسئلة يقول: ما الذي يمكن أن تحققه في حياتك إن تجاوزت مخاوفك الحالية؟. إذا كتبت حول هذا الموضوع لمدة ساعة واحدة فقط، فإنك ستعلم المزيد عن نفسك عبر هذا السؤال وحسب أكثر مما ستعلمه من أي كتاب. إن قراءة الكتب هي أحد أشكال الدراسة الخارجية لأنك لا تطلع إلا على ما يفكر فيه صاحب الكتاب. وعلى الجهة المقابلة، يعد دفتر تدوين الملاحظات أحد أشكال الدراسة الداخلية، وتكمن فوائده في قدرته على الكشف عن أمور عن الكاتب لم يكن هو نفسه على دراية بها.

من المهم للغاية أن تركز على الإنتاج بدلًا من الاستهلاك، فالاستهلاك هو أن تعتمد على تليفزيون الواقع، وقصص الآخرين وأفكارهم، وشراء أغراض صنعها

غيرك لملء فراغ بداخلك. الاستهلاك ضروري ولكن بقدر معين، ولذا يجب أن توازن بينه وبين الإنتاج أو الإبداع. ويعد الاحتفاظ بدفتر لتدوين الملاحظات شكلًا فعالًا للغاية من أشكال الإبداع.

في المرة القادمة التي تقرأ فيها كتابا، اتركه قليلا وخذ وقتًا مستقطعًا. أحضر دفتر ملاحظاتك ودوِّن به ما تعلمته من الكتاب وما يعنيه لك، فيمكن لعشرة أشخاص أن يقرأوا الكتاب نفسه ويكون لديهم ١٠٠ وجهة نظر مختلفة حول الرسائل الواردة فيه. وعن طريق دفتر تدوين الملاحظات، ستعرف أفضل طريقة لتطبيق ما تعلمته من هذا الكتاب في مجالات مختلفة من حياتك. سيساعدك تدوين ملاحظاتك عن كتاب، أو دورة دراسية، أو مقطع صوتي تعليمي ...إلخ على معرفة أفضل طريقة يمكن لأي مما سبق أن يساعدك بها.

ترقية حياتك الآن!

١. كيف تريد أن يتذكرك الناس؟
٢. ما الإرث الذي تريد أن تتركه خلفك؟
٣. ما الذي ستندم عليه في هذه الحياة إذا استمررت متمسكًا بمخاوفك الحالية؟
٤. ما الذي يمكن أن تحققه في حياتك إن تجاوزت مخاوفك الحالية؟
٥. ما الذي ستندم على [illegible] في هذه الحياة إذا [illegible]؟
٦. ما الذي يسير على النحو الصحيح / الخطأ في مكان عملك الآن؟
٧. ما الذي يسير على النحو الخطأ في علاقاتك في هذه اللحظة؟
٨. ماذا ستفعل إذا كان لديك المزيد من الوقت؟
٩. ماذا ستفعل إذا كان لديك المزيد من المال؟
١٠. ما التغيير الذي يمكن أن تقوم به الآن لتطوير حياتك وفي أي شيء سيساعدك ذلك؟
١١. ما الذي تريده؟
١٢. من الذين تحبهم؟
١٣. من الناس وما الأماكن أو الخبرات التي تمدك بالطاقة والحيوية وتملؤك بالإيجابية؟
١٤. ما الخطوة التالية التي تحتاج إلى [illegible] الأكبر؟
١٥. كيف يمكن أن تساعد المزيد من الناس على تحقيق أهدافهم؟
١٦. ما الخطوة التالية التي يمكن أن تتخذها لتحسين علاقاتك؟
١٧. ما أسعد لحظات وأيام حياتك؟
١٨. ضع ما لا يقل عن [illegible]
١٩. ماذا يعني النجاح بالنسبة لك؟
٢٠. كيف تبدو الحياة المكتملة بالنسبة إليك؟
٢١. ما النصيحة التي تريد أن [illegible] في الثامنة عشرة من عمرك؟
٢٢. إذا كنت تستطيع تغيير شيء واحد في حياتك الحالية، فماذا يكون؟
٢٣. صف يومك المثالي
٢٤. ما الصفات التي تبحث عنها في الصديق؟
٢٥. أين ستكون بعد خمس سنوات من الآن؟
٢٦. إذا كان اليوم هو يومك الأخير، فماذا ستفعل؟
٢٧. إذا كان بإمكانك أن تبدأ حياتك من جديد وتعيد كتابة السيناريو الخاص بها، فما الذي يمكن أن تفعله بشكل مختلف؟
٢٨. إذا كنت تستطيع أن تطلب رغبة واحدة، فماذا ستكون؟
٢٩. ما أهم الدروس التي تعلمتها في حياتك حتى الآن؟
٣٠. إذا كان لديك ما يكفي من المال بحيث لا تضطر إلى العمل مجددًا، فماذا ستفعل؟

اجعل خطواتك الإجرائية مركزة وواضحة

(الزمن الموصى به: ثلاث مرات على الأقل في كل مساء / ليلة)

في مجموعتي التي تدعى ذا إيجريد أكاديمي، نلزم بعضنا البعض بالمسئولية من خلال ما أسميناه سجل المساءلة اليومية حيث يسجل الجميع بمجرد انتهائهم من تنفيذ ثلاث مهام ذات أولوية قصوى.

وبدلًا من أن تدون باختصار جميع المهام التي تحتاج إلى إتمامها في هذا اليوم حتى التي لا طائل منها، اكتب فقط أهم ثلاث أو خمس مهام ذات أولوية، وركز على إتمامها.

إنه نمط فعال لإدارة الوقت، وهو يساعدك على إبقائك مركزًا على ما هو عاجل أو مهم. من هذه الليلة فصاعدا، أريد منك أن تبدأ في إدراج المهام الثلاث ذات الأولوية العليا التي يجب أن تنتهي منها في اليوم التالي، فبهذه الطريقة، يتاح لعقلك الباطن التفكير بشأنها في أثناء النوم.

ربما تكون القائمة الخاصة بك شيئًا على هذا الغرار:

غدا سأقوم بـ ...

إجراء خمس مكالمات خاصة بالمبيعات

إرسال رسالة إلكترونية لكل موظف تحدد تاريخ الاجتماع ووقته

تخصيص ٣٠ دقيقة لقراءة كتاب جديد

وعند استيقاظك ستعرف على الفور ما عليك القيام به، وستشعر بأنك صرت أكثر تنظيمًا لأنك أوضحت لنفسك ما المهام التي تعتبرها ذات الأولوية القصوى في اليوم التالي.

كينيث تشينولت، الرئيس التنفيذي لشركة أمريكان إكسبريس هو أحد من يتبعون هذه الطقوس اليومية، فقبل مغادرته للمكتب كل مساء، يكتب أهم ثلاث مهام يريد إنجازها في اليوم التالي. هذه المهمة البسيطة تساعده على الشعور بالسيطرة على الأمور وتجعله يستبق أحداث يوم لم يبدأ بعد. أتحدى بثقة أن أكثر من ٩٥٪ من المنجزين أصحاب الأداء العالي يقومون بهذا الروتين كل ليلة.

ضع في اعتبارك أن العمل هو ترياق الخوف

الخوف هو ما يحول بيننا وبين القيام بالأمور التي نريد القيام بها في المجالات المختلفة، والترياق لذلك هو العمل. العمل يخلصك من القلق.

يسألني الناس كيف أقوم بكل هذه الأنشطة المتعددة. الأمر سهل. أنا أفعل وحسب. الناس في العادة يفرطون في التفكير، محاولين جعل الوضع مثاليًا قبل أن يبدأ، وهذا يشكل عبئًا هائلًا. في بعض الأحيان يساعدك ألا تفكر بإفراط فيما ستقوم به في قضاء أمورك، افعله وحسب.

العمل هو أيضًا ترياق المماطلة.

المستشار الإداري ديفيد ألين لديه نصيحة مهمة للتغلب على التسويف. إنها تدعى قاعدة الدقيقتين. ابدأ بمهمة يمكن تنفيذها في دقيقتين أو أقل. إذا كانت مهمة كبيرة، فجزِّئها وقم بتنفيذ الجزء الذي يستغرق دقيقتين فقط. لماذا تعد طريقة فعالة؟ لأنه بمجرد البدء سيسهل عليك الاستمرار؛ فالبداية هي الجزء الأصعب دائمًا.

توقف عن المثالية أو انتظار إذن الآخرين

إنك بحاجة إلى إدراك الثمن الحقيقي الذي تدفعه بسبب الخوف، وبمجرد إدراكه ستفهم السبب وراء الأهمية البالغة للتغلب على هذا الخوف؛ فثمن الخوف هو عيش حياة لا تريدها. إنه يعني أن تُحرم من العلاقات أو المهنة التي ترغب فيها، وأن تفقد صوتك الحقيقي، وأن تعجز عن الظهور على طبيعتك. إن الاستسلام للخوف يشبه الاضطرار لارتداء قناع طوال الوقت. وفي حين أن الخوف يعوقنا عن تنفيذ خططنا، فإن التسويف هو ما يقتلها ويهيل عليها التراب. لا تكن ضمن هؤلاء الناس الذين ينتظرون دائمًا إلى أن تصبح الظروف مواتية، تحرك الآن واجعل الظروف تناسب الخطط التي تضعها. لا تنتظر الإذن من شخص ليخبرك بأنك تصلح بما فيه الكفاية لتأليف كتاب، أو إنشاء مدونة، أو إلقاء خطبة، أو طلب علاوة، أو أي شيء آخر؛ فالكثير من الناس يتنحون مفسحين المجال لأشخاص آخرين، ويشاهدونهم يتقدمون ويحولون أفكارهم إلى واقع ملموس. الكثير من الناس يعيشون في خوف. أن تكون قائدًا يعني أن تظهر للآخرين ما يمكن القيام به عبر فعله بنفسك. انتقل من كونك مجرد متفرج في الحياة إلى مشارك فعال؛ فرئيسك في العمل لن ينتحي بك جانبًا ليقول لك إن الوقت قد حان لحل محله؛ لذا توقف عن البحث عن الكمال وعن انتظار الإذن من الآخرين، وخذ الخطوات اللازمة كي تصبح أنت القائد في حياتك.

عكس الشجاعة هو الامتثال.

إيرل نايتنجيل، شخصية إذاعية ومؤلف أمريكي

أهمية تأسيس روتين صباحي

لقد سبق لي أن تحدثت عن الطرق التي يدمج بها مختلف الشخصيات الناجحة في عالم المال والأعمال ممارسات مختلفة في روتينهم اليومي، كالتأمل وممارسة الرياضة والقراءة وطقس الامتنان. ولكن هل لاحظت أن معظمهم يختار تنفيذ هذه الطقوس كجزء من روتين الصباح؟ إن جميع المنجزين الناجحين الذين التقيت بهم أو أجريت مقابلات معهم في الحلقات التي أقدمها على مدونتي الصوتية قاموا بتأسيس روتين صباحي فعال، والمنطق وراء ذلك مفهوم تمامًا. عندما تتمكن من السيطرة على صباحك، ستتمكن من السيطرة على اليوم بأكمله. كما ستجد أن معظم الأفراد الناجحين ينهضون مبكرًا؛ لأن الاستيقاظ في وقت مبكر يمكِّنهم من جعل بداية اليوم مثمرة. ونتيجة لذلك، يشعرون بأنهم أكثر سيطرة وتنظيمًا.

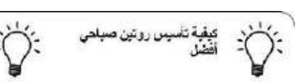
إذا اعتمد الجميع هذا النهج، فسيمكننا تحريك الجبال.

للأسف، يقول الواقع إن روتين معظم الناس لا يخرج عن التحقق من هواتفهم قبل النهوض من على الفراش. إنها عادة غير مثمرة على الإطلاق؛ فبذلك يتفاعل معظمنا مع ما يجري في العالم قبل أن يكون لدينا حتى الوقت للتفكير فيما سيعود علينا نحن من فائدة. وهناك سيناريو آخر شائع في الصباح وهو تكرار الضغط على زر الغفوة في المنبه صباحًا. إننا نؤجل النهوض حتى اللحظة الأخيرة،

وبالتالي ينتهي بنا الأمر متأخرين فنتناول إفطارنا على عجل ونغادر مسرعين. بل في بعض الأحيان لا نتناول وجبة الإفطار من الأساس، وبإضافة ذلك إلى ارتفاع مستوى التوتر، فمن السهل استنتاج أنها ليست البداية المثالية ليوم منتج.

أتذكر قراءة مقالة قال فيها ضابط رفيع المستوى في الجيش إن الأمر الوحيد الذي يجب أن يفعله الناس كل صباح لإعداد أنفسهم لهذا اليوم هو أخذ القليل من الوقت لترتيب أسرَّتهم، وذكر أن هذا سيشعرهم بالنظام وسيمنحهم صفاء الذهن. تبدو فكرة صائبة، ولكن بالنسبة لمعظم الناس، فإن وقت الصباح لا يخرج عن كونه وقتًا يتسم بالرغبة في قضاء الأمور بتعجُّل.

يجب أن يتضمن روتينك الصباحي ممارسة بعض التمارين الرياضية والتأمل وتدوين أفكارك الجديدة على قائمة الامتنان، ولكن عليك أن تجد ما يناسبك. ربما لا يناسبك سوى ١٠ دقائق من التمارين الرياضية، وخمس دقائق من التأمل، وسطرين في مفكرة الامتنان. إذا كان هذا هو كل ما يمكنك القيام به، فافعله؛ فذلك أفضل من ألا تفعل شيئًا، وثق بي، فإنه سيحدث فارقًا.



كيفية تأسيس روتين صباحي أفضل

١. خطط لوجبة إفطار جيدة في الليلة السابقة؛ فأطعمة مثل وعاء من العصير المثلج أو من الكوفان المعد من الليلة السابقة تعد دائمًا خيارات جيدة لأنه يمكن إعدادها مقدمًا، كما أنها لذيذة ومغذية. حاول أن تخطط لتناول وجبة إفطار تجعلك تتطلع إلى التمتع بتناولها. وعلى موقع الويب الخاص بي (www.upgradeyourlifebook.com) ستجد عددًا من وصفات الإفطار التي تم إعدادها خصيصًا لإعطائك دفعة من الطاقة تبدأ بها يومك.

٢. أوقف جميع إشعارات الهاتف قبل الذهاب إلى النوم بساعة. إنك بحاجة إلى تخصيص ما يكفي من وقت لجعل جسدك يسترخي، وهكذا ستتمكن من التمتع بليلة من النوم الهنيء.

٣. عند الاستيقاظ، تناول نصف لتر من الماء. هناك الكثير من الفوائد الصحية لشرب المياه على معدة فارغة عند الاستيقاظ، ولا يقتصر ذلك على تسريع عملية الأيض، بل إنها ستساعدك على صفاء الذهن كذلك.

٤. عند تأسيس عادة روتينية صباحية فعالة، حاول الحفاظ عليها في عطلة نهاية الأسبوع أيضًا، لا سيما في البداية، فأنت تريد لهذه العادة أن تستمر، ومن خلال مواصلة هذا الروتين خلال عطلة نهاية الأسبوع، ستجد أن مستويات الطاقة لديك صارت أكثر اتساقًا؛ فالاستيقاظ في السادسة خلال أسبوع العمل ثم في العاشرة خلال عطلة نهاية الأسبوع، سيجعل صباح يوم بداية العمل الأسبوعي أصعب.

٥. لا تضغط على زر الغفوة في الصباح. إنه إغراء تصعب مقاومته، ولكن العودة إلى النوم مرة أخرى ستجعلك بطيئًا ومتعبًا عند النهوض.

٦. اعثر على كتاب تعرف أنه سيعجبك - من النوعية التي سيكون كتابًا يشجع على التفكير الإيجابي - ثم اجلس في هدوء لمدة ١٥ دقيقة مع فنجان من القهوة أو كوب من العصير واقرأ فصلًا منه. إنها وسيلة رائعة لتهدئة عقلك وإعدادك لليوم المزدحم الذي ينتظرك.

إن القيام بهذه المهام كل صباح سوف يعدك بشكل جيد لليوم. في الواقع، بمجرد إدخال إستراتيجية فعالة في صباحك، ستجد أيضًا أنك صرت أكثر إنتاجية بكثير من المعتاد.

هل تذكر ما ذكرته في الفصل السابق عن اتباع نموذج وضعه أصحاب الأداء العالي؟

حسنًا إليك كيف يقضي رموز المال والأعمال الأكثر نجاحًا صباحهم:

كال نيوبورت: يبدأ الأستاذ الجامعي في مجال التكنولوجيا والمؤلف الشهير كل صباح له بأخذ كلبه للنزهة، عادة بينما يستمع إلى كتاب صوتي. وفي طريقه يمر على الملعب المحلي لممارسة بعض تمارين العقلة، فهو يجد أن هذه العزلة تساعده على التوصل إلى أفكار مثيرة للاهتمام، وعند عودته إلى المنزل بعد المشي، يخصص نصف ساعة للمهام المنزلية مثل دفع الفواتير، وما إلى ذلك. يساعده هذا الروتين على البقاء منظمًا، ويجعل بقية اليوم تتدفق بسلاسة.

ستيف راينموند: في الساعة ٥ صباحًا يذهب الرئيس التنفيذي السابق لشركة بيبسي للركض لمسافة ٤ أميال. ويلي ذلك الصلاة / التأمل، وقراءة الصحف، وتناول وجبة الإفطار مع عائلته.

جون بول ديجوريا: يبدأ الملياردير الشهير يومه بدقائق من الصمت تتراوح بين ٥ و ١٠ دقائق. وقد ذكر ذات مرة في مقابلة أجريت معه أنه يحاول أن يكون حاضرًا قدر الإمكان من خلال الجلوس في صمت لمدة خمس دقائق من لحظة الاستيقاظ. بعدها يتحقق من جدول مواعيده لهذا اليوم ويتابع مع مساعديه. كما أنه يتبع القاعدة الذهبية التي تشجع على التعامل مع الأصعب أولًا من خلال بدء يومه بالمهام الأكثر إلحاحًا مثل المكالمات الهاتفية المهمة.

ميشيل جاس: تنهض رئيسة سلسلة مقاهي ستاربكس في ٤:٣٠ صباحًا للذهاب للركض والتمتع ببعض الهدوء قبل العمل. وقد أرجعت الفضل في زيادة سعادتها وإنتاجيتها إلى هذا الروتين الصباحي.

براد لاندي: إذا لم تكن شخصًا نهاريًا، فلا تتضايق؛ فمؤسس شركة بيرشبوكس براد لاندي لم يكن شخصًا صباحيًا هو أيضًا، حتى درب نفسه على أن يصبح كذلك. فعبر إدخال بعض العادات في روتينه، صار يجني فوائد تحوله إلى كائن صباحي بامتياز. وهو يبدأ صباحه بكوب من الماء الساخن والليمون. ويلي ذلك التأمل، وممارسة اليوجا، وتناول عصير مثلج للإفطار. وقد قال بنفسه إنه حوَّل صباحاته من صباح ناعس إلى صحوة صافية.

الآن، وقبل أن تنتقل إلى الفصل التالي، هل حللت تدريبات طقوس النجاح والقيم الأساسية حتى الآن؟ إن لم يكن الأمر كذلك، فلماذا أنت مستمر في القراءة؟



إليك خلاصة الفصل الخامس حتى تقوم بترقية حياتك

- إذا كنت ترغب في أن تكون شخصًا منجزًا من أصحاب الأداء العالي فأنت بحاجة إلى الاعتناء بشدة بعقلك وجسدك. إذا تتبعت قصص الناجحين البارزين في الحياة والعمل، فستجد أن كلا منهم يعتني بجسده، وهذا هو السبب في ارتفاع مستوى أدائهم.
- كل ليلة، قم بتدوين ثلاث مهام ذات أولوية قصوى للقيام بها في اليوم التالي. هذا يعطيك دفعة للغد.
- العمل هو ترياق الخوف؛ لذا توقف عن البحث عن المثالية، وعن انتظار الإذن من الآخرين، وافعل الأمر وحسب.
- سواء اخترت قراءة كتاب، أو الانضمام إلى دورة، أو الاستماع إلى التدوينات الصوتية التثقيفية والكتب السمعية، احرص على أن تثقف نفسك بقدر الإمكان بحيث تجعل من نفسك خبيرًا في مجال عملك. إن لم تتعلم المزيد حول مجال عملك، فكيف سيمكنك أن تكون الأفضل فيه؟
- يعد التأمل طقسًا يوميًّا آخر مثل الرياضة، يقوم به الناجحون. هل تعتقد أن حديث الغالبية العظمى من المتفوقين حول فوائد التأمل هو من قبيل المصادفة؟ سيساعدك التأمل على تحسين أدائك. إذا لم تكن تصدقني، فجربه لستة أسابيع وانظر لنفسك بعدها!
- هل تشعر بالإرهاق ونقص الإنتاجية؟ أنشئ روتينًا صباحيًّا فعالًا وستختفي هذه المشكلات إلى حد بعيد.

---

[*] متوافران لدى مكتبة جرير

الفصل السادس

مفكرة النجاح

إن الكتابة هي اكتشاف ما تؤمن به.

- السير ديفيد هير، كاتب مسرحي

لقد أعطيتك عبر صفحات هذا الكتاب الأدوات اللازمة لمساعدتك على تغيير حياتك حرفيًّا؛ ولكن معرفتها لا طائل منها إن لم تخطط لتنفيذها، وأفضل طريقة للقيام بذلك هي تحويلها إلى عادات. وكي تفعل ذلك فإنني أقدم لك مفكرة النجاح، وكما ذكرتُ في بداية الكتاب، فإن أيًّا من هذه الطقوس لن يؤتي ثماره بدون تطبيق. لا يكفي ببساطة أن تطبق مبدأ واحدًا وحسب، بل عليك تطبيقها جميعًا. لقد ساعدت التدريبات المنتشرة في جميع أنحاء الكتاب على صياغة حوارك الداخلي. والآن ستساعدك مفكرة النجاح على تنفيذ الخطوات الإجرائية المهمة في العالم الخارجي.

على افتراض أنك قد انتهيت من التدريبات المبينة في الكتاب حتى الآن، فإنك بالفعل قمت بما يلي:

حددت نيتك

حددت عشرة أشياء تعني النجاح بالنسبة لك

أدرجت قيمك الأساسية

حددت نوع الحياة التي تريد عيشها

سلطت الضوء على العبارات الإيجابية التي تقولها لنفسك

أعدت تأطير العبارات السلبية التي تقولها لنفسك

أوضحت فكرتك عن نفسك

حددت أهدافك

حددت المكابح التي تعوقك

حددت الموارد التي من شأنها أن تساعدك على تسريع عملية التعلم التي تحتاج إليها

وضعت الخطوط العريضة للطرق التي يمكنك بها توظيف عامل الإبهار

صممت صورة رمزية لعميلك المثالي

ذكرت الكتب / الموارد التي من شأنها أن تساعدك على تحقيق هدفك على نحو أسرع

خصصت دفترًا لتدوين الملاحظات تجيب فيه عن الأسئلة المدرجة

أجبت بطريقة مبدعة عن الأسئلة الأربعة في ٩٠ ثانية

أنشأت روتينًا صباحيًّا مثاليًّا.

هناك الكثير مما يمكن تذكره، لذلك ستبقيك هذه المفكرة على الطريق الصحيح خلال الأسابيع الستة المقبلة، وبنهاية هذه المدة سيصبح ما فيها عادات راسخة لديك كأنها طبيعة ثانية. سيكون الأسبوع الأول هو الأصعب، ولكن بعد أن تجتازه، أعدك بأنه في غضون الإطار الزمني الذي ذكرته وهو ستة أسابيع، ستبدأ في رؤية النتائج. فكر في أنك في غضون ستة أسابيع فقط ستصبح شخصًا جديدًا، أكثر نشاطًا وإنتاجية، وستكون في طريقك إلى حياة مكتملة بشكل لا يصدق.



إن لم تكن متأكدا من كيفية إكمال الأقسام المختلفة في المفكرة ، فإليك مقتطفًا من مفكرة نجاحي التي يمكنك استخدامها كدليل:

التمارين البدنية (٣٠-٤٥ دقيقة) درس السباحة ومدته ٤٠ دقيقة، سأسبح ١.٥ كم

ممارسة التأمل والانغماس في الهدوء. (١٠-١٥ دقيقة) ١٠ دقائق من الاستماع إلى دليل التأمل على www.upgradeyourlifebook.com

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة) الاستماع إلى مقطع صوتي تثقيفي مدته ٦٠ دقيقة في أثناء رحلتي إلى العمل

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال: إرسال زهور إلى العميل الذي عمل معي لمدة ستة أشهر

أنا ممتن لـ:

1. للقهوة
2. لأفضل أصدقائي بسبب إلزامه إياي بدروس السباحة
3. **لوجود فرصة صفقة جديدة في الأفق**

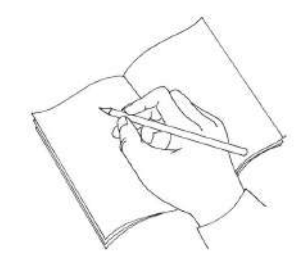
إجراءات سأقوم بها:

١. نشر على الويب للعثور على عملاء محتملين

٢. كتابة تدوينة جديدة

٣. إجراء خمس مكالمات خاصة بالمبيعات

مفكرة النجاح الخاصة بك لمدة ستة أسابيع



اليوم ١/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	
إجراءات سأقوم بها: ١. ٢. ٣.	
أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:	

اليوم ٢/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	
إجراءات سأقوم بها: ١. ٢. ٣.	
أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:	

اليوم ٢ ٣/٤

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٤/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢ ٤/٥



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢ ٤/٦

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٧/٤٢



أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.	التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)
	ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)
	التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٨/٤٢

أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.	التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)
	ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)
	التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٩/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

.١

.٢

.٣

إجراءات سأقوم بها:

.١

.٢

.٣

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٠/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

.١

.٢

.٣

إجراءات سأقوم بها:

.١

.٢

.٣

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١١/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٢/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٣/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	
إجراءات سأقوم بها: ١. ٢. ٣.	
أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:	

اليوم ١٤/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	
إجراءات سأقوم بها: ١. ٢. ٣.	
أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:	

اليوم ١٥/٤٢

<table>
<tr><td>التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)</td><td rowspan="3">أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.</td></tr>
<tr><td>ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)</td></tr>
<tr><td>التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)</td></tr>
<tr><td colspan="2">إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.</td></tr>
<tr><td colspan="2">أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:</td></tr>
</table>

اليوم ١٦/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٧/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٨/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ١٩/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٠/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢١/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٢/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٣/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٤/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٥/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٦/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٧/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٨/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٢٩/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٠/٤٢



التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣١/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٢/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ:
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	١. ٢. ٣.
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٣/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة) ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة) التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٤/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٥/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٦/٤٢

<table>
<tr><td>التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)</td><td rowspan="3">أنا ممتن لـ:
١.
٢.
٣.</td></tr>
<tr><td>ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)</td></tr>
<tr><td>التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)</td></tr>
<tr><td colspan="2">إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.</td></tr>
<tr><td colspan="2">أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:</td></tr>
</table>

اليوم ٣٧/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)

ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)

التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)

أنا ممتن لـ:

١.

٢.

٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٨/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:
١.
٢.
٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٣٩/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة) ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة) التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٤٢/٤٠

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ:
	.١
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	.٢
	.٣
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

.١

.٢

.٣

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٤٢ /٤١

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

اليوم ٤٢/٤٢

التمارين البدنية (٣٠_٤٥ دقيقة)	أنا ممتن لـ: ١. ٢. ٣.
ممارسة التأمل (١٠_١٥ دقيقة)	
التثقيف الذاتي (٦٠ دقيقة)	

إجراءات سأقوم بها:

١.

٢.

٣.

أعبر عن تقديري للآخرين من خلال:

نبذة عن المؤلف



بات ديفيلي هو رائد أعمال قادم من الساحل الغربي لأيرلندا، وقد ألف كتبًا صنفت ضمن الكتب الأكثر مبيعًا، كما أنه متحدث تحفيزي.

لقد ذُكرت قصة نجاح بات الشخصية في جميع أنحاء العالم، وخصوصًا على لسان شيريل ساندبرج الرئيس التنفيذي للعمليات بشركة فيسبوك، وقد أصبح اسمه مألوفًا للمرة الأولى عندما تحول من كونه عاطلًا عن العمل إلى إنشاء مشروع تجاري في اللياقة البدنية حقق نجاحًا هائلًا.

بدأت رحلة بات إلى النجاح في عام ٢٠١١. بعد أن فشل في غزو مجال اللياقة البدنية في المرة الأولى، عاد إلى جالواي وبدأ في تأسيس صفوف للياقة البدنية على الشاطئ المحلي، وفي ذلك الوقت، كان لديه خمسة عملاء فقط.

في أقل من أربع سنوات، وصلت قاعدة عملاء بات إلى أكثر من ١٠٠٠٠ عميل سجلوا في صفوف اللياقة البدنية أو الدورات التدريبية التي يقدمها عبر الإنترنت.

بإيمانه الراسخ بأنه يمكن للجميع إحداث فارق، استخدم بات منصاته على الإنترنت في مساعدة المؤسسات الخيرية المختلفة، وقد أسفرت جهوده في جمع التبرعات عن أكثر من ٢٥٠٠٠٠ يورو تم جمعها للجمعيات الخيرية في جميع أنحاء إيرلندا.

وهو الآن ينظم ندوات ومعسكرات في التنمية الذاتية في جميع أنحاء العالم، ويساعد من يحضرونها على تحقيق كامل إمكاناتهم والوصول إلى المزيد من الرضا عن عملهم وحياتهم الشخصية.

يدير بات أيضًا برنامجًا صوتيًا ناجحًا على الإنترنت، ويمكنك أن تجده على موقعه على الإنترنت: www.patdivilly.com.

شكر وتقدير

كي أذكر جميع من أود شكرهم, فإنني أحتاج إلى كتاب منفصل؛ لذا أتقدم بخالص الامتنان لجميع الأشخاص الرائعين في حياتي، فلقد أنعم الله عليَّ بعمل لا أعتبره عملًا بالمعنى التقليدي، وعدد لا يحصى من العملاء الذين أصبحوا أصدقاء مخلصين.

على الرغم من أنني لا يمكنني ذكر الجميع، فإنني أخص بالشكر هؤلاء الأشخاص:

تارا كينج، شكرًا على تنظيمك لأفكاري خلال هذا الكتاب. إن ما تفعلينه مذهل!

جيني وجميع العاملين في دار نشر كابستون / وايلي، شكرًا لمساعدتي على إخراج هذا الكتاب إلى النور والسماح لي بهذه الفرصة.

ريك باريت وجانيس باريت، أنتما أخوان تحملان جينات إبداعية حقًّا! شكرًا لكما على كل ما قدمتماه من مساعدة.

جيل كارول، دائمًا ما تكونين إلى جواري يا صديقتي العزيزة كلما احتجت إلى دعم أو توجيه. ودائمًا تلهمينني بشخصيتك القيادية وأخلاقياتك في العمل.

توماس بالمر، لقد خضنا رحلة لا مثيل لها يا صديقي! بدءًا بالصفوف في باليبان، ومرورًا بسباق الوحل الذي استمر ٢٤ ساعة في الصحراء، ووصولًا إلى الندوات التي لا يوجد بها مقعد شاغر. شكرًا لك على كل شيء.

واين كانتويل، أتذكر كل ليالينا الصاخبة بالخارج، وكل ليالينا الهادئة بالداخل! لقد مر الزمن سريعا! أتوجه لك بخالص شكري لأنك كنت إلى جواري في كل خطوة من خطوات الطريق، وخصوصًا خلال فترات المعاناة.

موظفيَّ وعملائي، أويف، وإلين، وبيرني. شكرًا لكم يا رفاق لأنكم تشكلون فريقًا يعتمد عليه، وتكرسون أنفسكم لمساعدة أي شخص يعمل معنا. شكرًا لكم أيضا نيابة عن كل من اشترى كتابًا، أو حضر ندوة، أو تدرب في صالة رياضية، أو شارك في برنامج على الإنترنت. لكم وافر الامتنان.

أساتذتي، وموجهيَّ، وضيوفي في مدونتي الصوتية، ورفاقي في مجموعة العقول المبدعة. إلى داكس موي، وجريج مولر، ودان ميريديث، وجوستين ديفونشاير، وجيمي ألديرتون، وستيفن سومرز، ويانيك سيلفر، وجميع طاقم مافريك ١٠٠٠. شكرًا لكم جميعًا على إلهامي ومساعدتي على معرفة المزيد عن نفسي والعالم.

إلى كين، وأونا، ودانيال، ورونا، وإندا، وتريسا، وماريون، وكلير، ودير، وشاز، وإلى ستيف ديدي. إنكم الأبطال المجهولون الذين بذلوا جهودًا خرافية في العمل مع المؤسسات الخيرية لجعل حياة الآخرين أسهل. شكرًا لكم.

وأخيرًا إلى عائلتي: أمي، وأبي، وآنيا، وكولم، وليام. شكرًا لكم على كل شيء.

الغلاف الخلفي

حان وقت
استعادة السيطرة على حياتك

يرغب كل الناس في الوصول إلى النجاح، ولكن بعضهم يحققه. هل تعيش الحياة التي تريدها؟ ما الفرق بين الأشخاص الذين يحققون هذا وبين الأشخاص الذين لا يحققونه؟

الفرق هو الفعل. تمسك بأحلامك، ولكن ابدأ في العمل لتحويلها إلى واقع.

الأحلام مهمة، ولكنها ليست سحرية – تحتاج إلى تحويلها إلى أهداف، وأن تعمل يوميا من أجل تحقيقها. يدرك بات ديفيلي المؤلف صاحب أفضل المبيعات، والحاضر، ومدرب الرفاهية – كيف يبدو الحلم بالنجاح، ويعلم كيفية تحقيق هذا الحلم. ومن خلال تغيير وجهة نظرك وعاداتك وأسلوب حياتك، تستطيع أنت أيضا تحقيق النجاح.

هذا الكتاب هو خطة عملك من أجل تحقيق أكثر مما اعتقدت بأنه ممكن. تحمس، ثم استمر في التقدم، وسوف تحدد ما يعنيه النجاح بالنسبة لك، وتكتشف العادات التي تمنعك من التقدم، وتتعلم طريقة تأسيس مشروع قائم على غاية وشغف وربح. هذا الكتاب سيكشف لك كيفية:

- ترسيخ ما تريده من الحياة
- تبني طقوس النجاح اليومية
- زيادة تقديرك الذاتي والوضوح والثقة
- تأسيس مشروع بحركة غاية، وتحقيق أهدافك
- ملاحقة نمط حياة يتسم بالصحة والثراء والحرية والسعادة

ويجب ألا تتسم الأحلام بالكآبة – يجب أن تتميز بالنشاط والتحفيز والإلهام. فهي الطريقة التي يوضح لك بها عقلك أفضل حياة تستطيع الحصول عليها. إذا كنت مستعدًا للانطلاق، فهذا الكتاب هو دليلك للحصول على كل شيء، أيًا كان ما يعنيه ذلك بالنسبة لك.







تصميم الغلاف: ريلي

